БОГАТЫЙ ПАПА
БЕДНЫЙ ПАПА

ЧЕМУ УЧАТ ДЕТЕЙ БОГАТЫЕ РОДИТЕЛИ —
И НЕ УЧАТ БЕДНЫЕ!



RICH DAD
POOR DAD

ROBERT T. KIYOSAKI

РОБЕРТ КИЙОСАКИ

Роберт Кийосаки

Богатый папа, бедный папа

Перевод с английского выполнил О. Г. Белошеев по изданию:
RICH DAD, POOR DAD (What The Rich Teach Their Kids About Money – That The Poor And Middle Class Do Not!)
by Robert T. Kiyosaki – Plata Publishing, LLC, 2011.

* * *

Посвящение

Эта книга посвящается родителям – самым главным учителям детей

Выражение благодарности

Как сказать «спасибо», если хочется поблагодарить одновременно стольких людей? Конечно, в первую очередь, эта книга – благодарность моим отцам, которые сыграли очень важную роль в моей жизни, и моей маме, которая научила меня любви и нежности.

И все же спасибо людям, которые способствовали появлению этой книги, в том числе и моей жене Ким, без которой моя жизнь была бы неполной. Ким стала моим партнером и в браке, и в бизнесе. Без нее я не представляю своей жизни. Спасибо родителям Ким, Уинни и Биллу Мейер, за то, что вырастили такую чудесную дочь. Я хочу поблагодарить Ларри и Лайзу Кларк за дружбу и поддержку; Рольфа Парта – за технический гений; Энн Невин, Бобби Депортер и Джо Чейпона – за советы по обучению; Джона Харрисона, Дженни Тэй, Сэнди Кху, Ричарда и Веронику Тан, Жаклин Сью, Нила Хенсона, Майкла и Монетт Хэмлин, Эдвина и Камиллу Кху, К. С. Си и Джессику Си – за профессиональную помощь; Билла и Синди Шопофф, Вэна Тарпа, С. В. Аллена, Мэрилу Дейнан, Ким Эррис и Тома Вайзенборна – за их финансовые способности. Спасибо Сэму Джорджесу, Энтони Роббинсу, Эниду Вину, Лоренсу и Джейн Джонсон, Алану Райту, Зигу Зиглару за ясность мысли; Дж. У. Уилсону, Марти Уэберу, Рэнди Крафт, Дону Мюллеру, Брэду Уокеру, Блэру и Эйлин Сингер, Уэйну и Линн Морган, Мими Бреннан, Джерому Саммерсу, доктору Питеру Пауэрсу, Уиллу Хепберну, доктору Энрико Тойчеру, доктору Роберту Марину, Бетти Ойстер, Джули Белден, Джеми Дэнфорт, Чери Кларк, Рику Мерика, Джойе Джитахайд, Джеффу Бассетту, доктору Тому Бернсу и Биллу Гэлвину – за дружбу и поддержку моих проектов; Фрэнку Крери, Клинту Миллеру, Томасу Аллену и Норману Лонгу – за прекрасное бизнес-партнерство.

Введение

Богатый папа, бедный папа

У меня было два отца, поэтому я мог делать выбор между противоположными точками зрения: богатого человека и бедного.

У меня было два отца: богатый и бедный. Один был очень образованным и умным человеком с докторской степенью. Он прошел четырехлетний курс бакалавриата за два года. После этого он учился в Стэнфордском, Чикагском и Северо-Западном университетах, продолжая последипломное образование за государственный счет. Другой не закончил даже восьми классов.

Оба успешно сделали карьеру и усердно работали всю жизнь. Оба много зарабатывали. Но один постоянно боролся с финансовыми трудностями, а другой стал одним из самых богатых людей на Гавайях. Один умер, завещав десятки миллионов долларов семье, благотворительным организациям и церкви. Другой оставил после себя неоплаченные счета.

Оба были сильными, обаятельными и внушающими уважение людьми. Оба давали мне советы, но они были разными. Оба придавали большое значение образованию, но отдавали предпочтение разным предметам.

Если бы у меня был только один отец, мне пришлось бы принимать его советы или отвергать их. Но у меня было два отца, поэтому я мог делать выбор между противоположными точками зрения: богатого человека и бедного.

Вместо того чтобы просто принимать или отвергать мнение одного или другого, я стал больше задумываться над их словами, сравнивать их и делать самостоятельный выбор. Проблема была в том, что богатый папа к тому времени еще не успел стать богатым, а бедный еще не успел стать бедным. Карьеры обоих только начинались, и обоим нужно было обеспечивать семьи. Но к деньгам они с самого начала относились по-разному.

Например, один говорил: «В любви к деньгам – корень всех зол», а второй: «Корень всех зол – в отсутствии денег».

В детстве мне было очень сложно жить под влиянием двух авторитетных отцов. Я хотел быть хорошим и послушным сыном, но они говорили противоположные вещи. Их точки зрения, особенно на деньги, были настолько разными, что мне очень захотелось во всем разобраться. Я начал подолгу размышлять над тем, что говорил каждый из них.

На такие размышления уходила значительная часть моего свободного времени. Я спрашивал себя: «Почему он так говорит?», а потом вспоминал слова другого отца и задавал себе тот же вопрос. Конечно, было бы гораздо легче заявить: «Да, он прав. Я с этим согласен». Или просто отвергнуть его точку зрения: «Старик не знает, о чем болтает». Но любовь к обоим моим отцам заставляла меня думать и в конце концов выбирать собственное мнение. Привыкая выбирать самостоятельно, я получал больше пользы, чем если бы просто принимал или отвергал единственную предложенную мне точку зрения.

Одна из причин того, почему богатые становятся богаче, бедные – беднее, а средний класс не вылезает из долгов, заключается в том, что науку о деньгах преподают дома, а не в школе. Большинство из нас получает знания о деньгах от родителей. А что может бедный человек рассказать о деньгах своему ребенку? Он просто говорит: «Ходи в школу и хорошо учись». Ребенок может окончить школу с отличными отметками, но у него будет финансовое мышление бедняка.

К сожалению, школы не дают детям знаний о деньгах. Учителя сосредоточиваются на развитии академических и профессиональных навыков, но не финансовых. Вот почему хорошие банковские работники, врачи и экономисты, которые прекрасно успевали во время учебы, могут всю жизнь испытывать финансовые затруднения. Колоссальный государственный долг США во многом объясняется тем, что высокообразованные политики и правительственные чиновники принимают финансовые решения, не имея почти или совсем никаких знаний в области финансово-денежных отношений.

Сегодня я часто задумываюсь о том, что вскоре произойдет с миллионами людей, которые нуждаются в материальной и медицинской помощи. Они будут зависеть от своих семей или государства. А что произойдет, когда у медицинских и пенсионных фондов закончатся деньги? Как сможет выжить страна, если учить детей навыкам обращения с деньгами будут родители,

большинство которых станут (или уже стали) бедными?

Поскольку на меня оказывали воздействие сразу два отца, я учился у обоих. Мне пришлось задумываться над советами и того и другого, в результате чего я понял, как мысли человека влияют на его жизнь. Например, один отец часто говорил: «Я не могу себе этого позволить». Второй запрещал даже произносить эти слова. Он настаивал, чтобы я говорил: «Как я могу себе это позволить?» Первая фраза – утверждение, а вторая – вопрос. Первая расслабляет, а вторая заставляет думать.

Тот из моих отцов, который вскоре разбогател, объяснял, что, как только человек произносит: «Я не могу себе этого позволить», его мозг автоматически отключается. Он не имел в виду, что нужно покупать все подряд. Он свято верил в упражнения для мозга, самого мощного компьютера в мире. Он любил повторять: «Мой мозг становится сильнее с каждым днем, потому что я его упражняю. А чем он сильнее, тем больше денег я могу сделать». Заявление «Я не могу себе этого позволить» он считал верным признаком умственной лени.

Хотя оба моих отца много работали, я заметил, что, когда речь заходит о денежных вопросах, первый начинает упражнять свой мозг, а второй его усыпляет. Со временем финансовое положение у одного из них становилось все лучше, а у другого – все хуже. Примерно так же углубляется разница между тем, кто регулярно посещает тренажерный зал, и тем, кто целыми днями сидит на диване и смотрит телевизор. Правильно подобранные физические упражнения помогают человеку стать здоровее, а умственные – богаче. Мои отцы исповедовали совершенно разные взгляды. Один считал, что богатые должны платить больше налогов, чтобы заботиться о тех, кому повезло меньше. Второй говорил: «Налоги – это наказание для тех, кто работает, и награда для тех, кто ничего не производит».

Один отец советовал: «Учись прилежно, и ты сможешь работать в хорошей компании». Второй говорил: «Учись прилежно, и ты сможешь купить хорошую компанию».

Один говорил: «Я небогат, потому что у меня есть вы, дети». Второй считал: «Я должен быть богатым, потому что у меня есть вы, дети».

Один любил говорить о деньгах и делах за обеденным столом. Второй запрещал обсуждать эту тему за едой.

Один утверждал: «С деньгами действуй осторожно, не рискуй». Второй говорил: «Учись управлять риском».

Один считал: «Наш дом – это наша самая крупная инвестиция

и наш самый лучший актив». Другой утверждал: «Мой дом – это пассив, а если твой дом – это твоя самая крупная инвестиция, значит, у тебя серьезные проблемы».

Оба вовремя платили по счетам, но один делал это в первую очередь, а другой – в последнюю.

Один считал, что о нем всегда позаботится компания или государство. Он всегда интересовался повышением заработной платы, пенсионными фондами, медицинскими льготами, больничными, отпусками и тому подобными вещами. Он не скрывал своего восхищения тем, что два его дяди после двадцатилетней службы в армии вышли в отставку со всеми пожизненными льготами. Ему очень нравилось, что армия дает своим отставникам медицинские льготы и скидки в специальных магазинах. Он был в восторге от университетской системы бессрочных контрактов. Иногда казалось, что для него пожизненное трудоустройство и льготы важнее, чем сама работа. Он часто говорил: «Я не жалея сил работаю на государство, и я заслуживаю эти льготы».

Другой верил в полную финансовую самостоятельность. Он был против менталитета «льготников», который делает людей слабыми и бедными. Он утверждал, что человеку необходима финансовая компетентность.

Один отец с трудом мог накопить несколько долларов. Другой постоянно инвестировал свои деньги. Первый научил меня писать внушительное резюме, чтобы я мог найти хорошую работу. Второй показал мне, как создавать эффективные бизнес– и финансовые планы, чтобы я мог создавать рабочие места для других.

Воздействие двух авторитетных отцов позволило мне увидеть, как образ мышления влияет на жизнь человека. Я заметил, что мысли человека действительно формируют его жизнь.

Например, мой бедный папа всегда говорил: «Я никогда не буду богатым». И это пророчество сбылось.

Мой богатый папа, напротив, всегда считал себя богатым. Он говорил: «Я богатый человек, а богатые так не поступают». Даже после полного банкротства в результате крупной финансовой неудачи он продолжал называть себя богатым. Он объяснял это так: «Есть разница между бедностью и банкротством. Банкротство – временное состояние, а бедность – постоянное».

Еще мой бедный папа часто говорил: «Меня не интересуют деньги» или «Дело не в деньгах». А богатый папа утверждал: «Деньги – это власть».

Силу наших мыслей трудно измерить или оценить, но я уже в раннем детстве понял, как важно обращать внимание на свои мысли и слова. Я заметил, что причиной бедности моего бедного папы были не столько размеры его заработка (ведь он зарабатывал довольно много), сколько его мысли и действия. Поскольку у меня было два отца, я еще маленьким мальчиком старался очень тщательно выбирать, какие из их мыслей сделать своими. Кого мне слушать – богатого папу или бедного?

Хотя оба относились к образованию и обучению с должным уважением, они не сходились во мнении о целях обучения. Один хотел, чтобы я хорошо учился, получил высшее образование и нашел хорошую работу, чтобы зарабатывать деньги. Он хотел, чтобы я стал адвокатом, бухгалтером или менеджером. Второй советовал мне учиться быть богатым, узнавать, как работают деньги и как заставить их работать на себя. «Я не работаю за деньги! – часто повторял он. – Деньги работают на меня».

В девять лет я принял решение слушаться богатого папу и узнать от него все, что он знал о деньгах. То есть я предпочел его науку советам бедного отца, несмотря на все его ученые звания и степени.

Урок, который преподал мне Роберт Фрост

Роберт Фрост – мой любимый поэт. Мне нравятся многие его стихотворения, но среди них есть одно самое любимое. Я пользуюсь тем, чему оно учит, практически каждый день.

Другая дорога

В осеннем лесу, на развилке дорог,
Стоял я, задумавшись, у поворота;
Пути было два, и мир был широк,
Однако я раздвоиться не мог,
И надо решаться на что-то.
Я выбрал дорогу, что вправо вела
И, повернув, пропадала в чащобе.
Нехоженой, что ли, дорога была,
И больше, казалось, она заросла;
А впрочем, заросшими были обе.

И обе манили, радуя глаз
Сухой желтизною листьев сыпучих.
Другую оставил я про запас,
Хотя и догадывался в тот час,
Что вряд ли вернуться выпадет случай.
Еще я вспомню когда-нибудь
Далекое это утро лесное:
Ведь был и другой предо мною путь,
Но я решил направо свернуть –
И это решило все остальное.

(1916)

Перевод Григория Кружкова.

И это решило все остальное…

Я часто размышлял об этом стихотворении. Решение не слушать советы и мнения моего высокообразованного отца во всем, что касается денег, было очень болезненным, но это решение определило ход всей моей жизни.

После того как я решил, кого буду слушаться, началось мое финансовое образование. Богатый папа учил меня тридцать лет, пока мне не исполнилось тридцать девять. Он перестал это делать, когда увидел, что я полностью усвоил все, что он вдалбливал в мою часто невосприимчивую голову.

Деньги – это одно из воплощений силы. Но еще большей силой обладает финансовое образование. Деньги приходят и уходят, но если вам известно, как они работают, то вы можете управлять ими и становиться богаче. Одного позитивного мышления недостаточно, потому что большинство людей не выносят из школы никаких знаний о том, как работают деньги, и всю жизнь работают сами.

Когда началось мое обучение, мне было всего девять лет, поэтому уроки богатого папы были очень просты. В сущности, все, чему он учил меня тридцать лет, можно свести к шести основным урокам. В этой книге я постарался изложить их так же просто, как когда-то это делал мой богатый папа. В них содержатся не ответы на вопросы, а общие указания, которые помогут вам и вашим детям стать богаче независимо от того, что может произойти в нашем изменчивом и неспокойном мире.

Глава первая

Богатые не работают за деньги

Бедняки и средний класс работают за деньги. Богатые заставляют деньги работать на себя.

– Папа, скажи мне, как стать богатым?

Отец отложил вечернюю газету:

– Почему ты хочешь стать богатым, сынок?

– Потому, что сегодня мама Джимми приехала на своем новом «кадиллаке» и забрала семью на выходные в пляжный домик. Джимми взял троих друзей, а нас с Майком не пригласил. Нам говорят, что нас не взяли потому, что мы дети бедняков.

– Правда? – не поверил отец.

– Да, правда, – ответил я обиженным тоном.

Отец молча покачал головой, поправил очки на переносице и снова принялся за чтение. Я стоял и ждал, что он ответит.

Шел 1956 год. Мне было девять лет. Так случилось, что я ходил в одну школу с детьми богатых родителей. Наш городок вырос на месте сахарной плантации. Управляющие плантацией и другие преуспевающие жители – врачи, бизнесмены и банкиры – отдавали в эту школу своих детей на первые шесть лет. После шестого класса их обычно переводили в частные школы. Наша семья жила на той стороне улицы, которая относилась к этой школе, поэтому я ходил именно туда. Если бы мы жили на другой стороне, меня отправили бы в другую школу, где учились дети из семей, больше похожих на мою. После шестого класса и я, и эти дети продолжали учиться в государственной школе. Для нас частных школ не было.

Наконец отец отложил газету. Было видно, что он размышляет.

– Что ж, сынок, – медленно начал он, – если ты хочешь разбогатеть, тебе нужно научиться делать деньги.

– А как делать деньги? – спросил я.

– Сам подумай, – улыбнулся он, что на самом деле означало либо «Больше я тебе ничего не скажу», либо «Я не знаю ответа, так что не ставь меня в тупик».

Первое партнерство

На следующее утро я рассказал о разговоре с отцом своему лучшему другу, Майку. Насколько я знал, мы с Майком были единственными детьми из бедных семей в этой школе. Он точно так же, как и я, попал в эту школу по странной прихоти судьбы. Кто-то провел границу школ по нашему району, и мы оказались в школе для богатых. На самом деле мы не были бедными, но нам так казалось, потому что у всех остальных мальчиков были новые бейсбольные перчатки, новые велосипеды – все новое.

Мама и папа давали нам все необходимое: пищу, крышу над головой, одежду. Но не больше. Мой отец часто говорил: «Если ты чего-то хочешь, ты должен это заработать». Нам многого хотелось, но кто возьмет на работу девятилетних мальчишек?

– Ну и как мы будем делать деньги? – спросил Майк.

– Не знаю, – ответил я. – А хочешь быть моим партнером?

Он согласился, и в то субботнее утро у меня появился первый бизнес-партнер. Мы все утро строили планы по поводу того, как сделать деньги. Иногда мы вспоминали о «богачах», которые сейчас веселятся в пляжном домике Джимми. Было немного обидно, но эта обида оказалась конструктивной, потому что она вдохновила нас на поиск путей обогащения. Наконец после обеда нас осенило. Эту идею Майк как-то прочел в одной научно-популярной книжке. Мы с восторгом подмигнули друг другу, и у партнеров появился собственный бизнес.

На протяжении нескольких следующих недель мы с Майком бегали по всему району, стуча в двери соседей и упрашивая их оставлять для нас тюбики из-под зубной пасты. Взрослые сначала обычно удивлялись, а потом с улыбкой соглашались. Некоторые интересовались, что мы затеяли. На это мы отвечали: «Мы не можем вам этого сказать. Это коммерческая тайна».

Вскоре мама забеспокоилась, потому что мы избрали для склада сырья место рядом с ее стиральной машиной. В картонной коробке, где когда-то хранились бутылки с кетчупом, постепенно росла наша коллекция использованных тюбиков.

Наконец терпение мамы лопнуло – ей надоело видеть грязные и мятые тюбики.

– Чем это вы занимаетесь? – спросила она. – И перестаньте говорить про какие-то коммерческие тайны. Живо все убирайте, а то я сама все выброшу.

Мы с Майком просили и умоляли, объясняя, что скоро у нас накопится достаточно сырья и можно будет начать производство. Мы сказали ей, что ждем, пока несколько соседей закончат свои тюбики и мы сможем их забрать. Мама сжалилась и дала нам еще неделю сроку.

Начало производства пришлось ускорить из-за внешних обстоятельств: деловые партнеры получили первое предупреждение от складского помещения – от моей собственной мамы. В обязанности Майка теперь входило просить соседей не тянуть с пастой, напоминая, что дантист советует чистить зубы чаще. Я же начал собирать производственную линию.

В один прекрасный день мой отец, подъехав с другом к дому, увидел на дороге двух девятилетних мальчишек, вовсю занимавшихся производством.

Все вокруг было засыпано белым порошком. На длинном столе стояли бумажные молочные пакеты, а в гриле пылали угли.

Отец осторожно приблизился. Ему пришлось оставить машину у подъезда, потому что наша «производственная линия» перегородила путь к гаражу. Подойдя поближе, они с другом увидели на углях чугунок, в котором плавились тюбики из-под зубной пасты (тогда паста продавалась не в пластмассовых тюбиках, а в свинцовых). Мы сжигали с них краску, а потом расплавляли в чугунке и наливали металл через маленькую дырку в молочные пакеты, удерживая чугунок маминым ухватом.

В пакетах был алебастр. Именно он был тем рассыпанным повсюду белым порошком, который мы смешивали с водой. В спешке я опрокинул мешок, и все вокруг выглядело так, словно только что закончилась снежная буря. Из алебастра мы сделали литейные формы.

Отец с другом наблюдали, как мы льем расплавленный свинец в отверстие алебастровой формы.

– Осторожно, – произнес отец.

Я кивнул, не поднимая головы.

Наконец мы закончили, я поставил чугунок на место и улыбнулся отцу.

– Что это вы, ребята, делаете? – осторожно спросил он, улыбнувшись в ответ.

– Мы делаем то, что ты мне сказал. Мы собираемся разбогатеть, – ответил я.

– Ага, – сказал Майк, ухмыляясь и кивая. – Мы партнеры.

– А что в этих алебастровых формах? – поинтересовался отец.

– Осторожно, – сказал я. – Должна получиться хорошая партия.

Маленьким молотком я постучал по месту соединения двух частей формы и осторожно снял верхнюю половину. Из формы выпала монетка.

– О боже! – воскликнул отец. – Так вы делаете из свинца монеты!

– Точно, – ответил Майк. – Мы делаем все так, как вы нам сказали. Мы делаем деньги.

Друг отца повернулся к нему и расхохотался. Отец улыбнулся и покачал головой. Он окинул взглядом пылающий гриль, коробку с использованными тюбиками из-под зубной пасты и двоих довольных собой мальчишек, покрытых белой пылью.

Отец попросил нас оставить свои дела и присесть с ним на крыльцо нашего дома. Он терпеливо объяснил нам, кто такие фальшивомонетчики.

Наши мечты были разбиты.

– Вы хотите сказать, что это незаконно? – спросил Майк дрожащим голосом.

– Пусть играют, – сказал друг моего отца. – Может, у них природный талант.

Отец сердито посмотрел на него.

– Да, это незаконно, – тихо сказал он. – Но вы, ребята, продемонстрировали свои творческие способности и оригинальное мышление. Продолжайте в том же духе. Я действительно вами горжусь!

В расстроенных чувствах мы с Майком минут двадцать сидели молча, а потом начали убирать за собой. Производство завершилось в день открытия предприятия. Сметая в кучу порошок, я посмотрел на Майка и произнес:

– Да, наверное, Джимми и его друзья правы. Мы бедные.

Мой отец в этот момент как раз уходил.

– Ребята, – сказал он, – вы будете бедными, только если сдадитесь. Вы молодцы, поскольку что-то сделали. Большинство людей просто говорят и мечтают о том, что разбогатеют. А вы что-то для этого сделали. Повторяю: я вами очень горжусь. Не останавливайтесь. Продолжайте борьбу.

Мы с Майком стояли и молчали. Слышать это было приятно, но мы не знали, что делать дальше.

– А почему ты не богатый, папа? – спросил я.

– Потому, что я решил стать учителем. Учителя не думают о том, чтобы разбогатеть. Нам просто нравится учить. Я хотел бы вам

помочь, но на самом деле не знаю, как делать деньги.

Мы с Майком вернулись к уборке территории.

– Знаете что, – продолжал отец, – если вы хотите стать богатыми, спрашивайте не меня. Поговорите с твоим папой, Майк.

– С моим папой? – удивился Майк и скорчил гримасу.

– Да, с твоим папой, – ответил мой отец с улыбкой. – У нас один и тот же банкир, и он в восторге от твоего отца. Он не раз говорил мне, что твой отец великолепно умеет делать деньги.

– Это мой-то папа? – не поверил Майк. – А почему же тогда у нас нет шикарной машины и большого дома, как у богатых детей в школе?

– Шикарная машина и большой дом еще не признак того, что ты богат или умеешь делать деньги, – ответил мой папа. – Отец Джимми работает на сахарной плантации. Он мало чем отличается от меня. Он работает на компанию, а я – на государство. Компания купила ему автомобиль. Но у этой плантации финансовые проблемы, и скоро у отца Джимми не будет ничего. А твой папа не такой, Майк. По-моему, он строит собственную империю, и мне кажется, что через несколько лет он станет очень богатым человеком.

Эти слова снова раззадорили нас с Майком. Мы с новыми силами принялись за уборку следов нашего первого совместного производства и стали обсуждать, как и когда поговорить с отцом Майка. Проблема была в том, что он много работал и приходил домой поздно. Ему принадлежали склады, строительная компания, сеть магазинов и три ресторана. Вот из-за ресторанов он и задерживался по вечерам.

После того как мы все убрали, Майк сел в автобус и уехал домой. Он собирался в тот же вечер подойти к отцу и спросить его, не научит ли он нас, как стать богатыми. Майк пообещал сразу же после разговора позвонить, даже если это будет очень поздно.

Телефон зазвонил в половине девятого.

– Ладно, – сказал я, – в следующую субботу. – И положил трубку.

Отец Майка согласился встретиться и поговорить с нами.

И вот субботним утром в половине восьмого я сел в автобус, который шел в бедный квартал города.

Уроки начинаются

Майк и я встретились с его отцом тем утром в восемь часов. Он был занят и работал уже больше часа. Когда я подходил к их простому, небольшому и аккуратному дому, от него в этот момент отъезжал пикап с начальником стройки. Майк встретил меня у входа.

– Папа говорит по телефону и велел нам подождать на заднем крыльце, – сказал он, открывая передо мной дверь.

Я перешагнул через порог и ступил на скрипучий деревянный пол этого старого дома. У входа лежал дешевый половичок. Он закрывал доски пола, стертого бесчисленным количеством ног, прошагавших по нему за долгие годы. Половичок был чистый, но далеко не новый.

Мы вошли в узкий зал, полный ветхой мягкой мебели, которая сегодня считалась бы антиквариатом. На диване сидели две женщины немногим старше моей мамы. Напротив них расположился мужчина в рабочей одежде. На нем были тщательно отглаженные брюки, рубашка цвета хаки и начищенные рабочие ботинки. На вид ему было около сорока пяти лет – на десять больше, чем моему отцу. Все они улыбнулись нам с Майком, когда мы прошли мимо них на кухню, а оттуда – на крыльцо, выходившее на задний двор. Я застенчиво улыбнулся им в ответ.

– Кто это такие? – спросил я.

– Они работают у папы. Мужчина заведует складами, а женщины управляют ресторанами. А в пикапе был человек, который занимается строительством дороги километрах в восьмидесяти отсюда. Второй, который строит дома, уехал еще до тебя.

– И тут всегда так? – удивился я.

– Не всегда, но довольно часто, – ответил Майк, с улыбкой подвигая стул и садясь рядом со мной. – Я спросил его, научит ли он нас делать деньги.

– И что он на это сказал? – осторожно поинтересовался я.

– Сначала он как-то странно на меня посмотрел, а потом сказал, что у него есть для нас предложение.

– Вот как, – откинулся я к стене, качаясь на двух задних ножках стула.

Майк сделал то же самое.

– Ты знаешь, что это за предложение? – спросил я.

– Нет, но мы скоро узнаем.

Вдруг ветхая дверь резко открылась, и на крыльцо стремительно вышел отец Майка. Мы вскочили – не из уважения, а от неожиданности.

– Готовы, ребята? – спросил отец Майка и взял стул, чтобы сесть рядом с нами.

Мы кивнули, отодвигая стулья от стены и размещаясь напротив него.

Это был человек внушительных размеров – больше 180

сантиметров ростом и 90 килограммов весом. Мой отец был выше, весил почти столько же и был старше отца Майка на пять лет. Они были немного похожи, хотя и принадлежали к различным расам. Возможно, дело было в их энергичности.

– Майк говорит, что вы хотите научиться делать деньги. Так, Роберт?

Я тут же кивнул, но с некоторой опаской. За его приветливыми словами и улыбкой чувствовалась большая сила.

– Итак, вот что я могу вам предложить. Я буду учить вас, но не так, как это делают в школе. Я буду учить вас, если вы будете на меня работать. Если вы не будете работать, я не буду вас учить. Я смогу научить вас быстрее, если вы будете работать, а если вы хотите просто сидеть и слушать, как в школе, то я просто зря потрачу свое время. Вот мое предложение. Хотите – соглашайтесь, хотите – нет.

– А можно сначала спросить? – начал я.

– Нет. Хотите – соглашайтесь, хотите – нет. У меня слишком много работы, чтобы тратить время впустую. Если вы не можете быстро принять решение, то все равно не сможете научиться делать деньги. Возможности появляются и исчезают. Если вы умеете быстро принимать решения, это очень хорошо. Вот у вас появилась возможность, которую вы искали. Обучение или начинается, или через десять секунд заканчивается, – сказал папа Майка с насмешливой улыбкой.

– Я согласен, – сказал я.

– Я тоже, – сказал Майк.

– Хорошо, – ответил отец Майка. – Через десять минут тут будет миссис Мартин. После того как я с ней поговорю, вы поедете с ней в мой магазин и можете приступать к работе. Я буду платить вам десять центов в час, и вы будете работать три часа каждую субботу.

– Но у меня сегодня бейсбольный матч, – воскликнул я.

– Хотите – соглашайтесь, хотите – нет, – произнес он уже более строго.

– Согласен, – ответил я, решив работать и учиться, а не играть в бейсбол.

Тридцать центов

В девять утра того же дня мы начали работать у миссис Мартин. Это была добрая и терпеливая женщина. Она всегда говорила, что мы с Майком напоминаем ей двоих ее сыновей, которые уже выросли

и уехали. Правда, несмотря на свою доброту, она считала, что мы должны много работать, и всегда находила для нас дело. Три часа мы снимали консервные банки с полок и перьевым веничком счищали с каждой пыль, а потом аккуратно ставили их на место. Это было ужасно скучно!

Отцу Майка, которого я называю своим богатым папой, принадлежало девять таких маленьких магазинов самообслуживания с большими автостоянками. Здесь люди, проживающие неподалеку, могли купить молоко, хлеб, масло и сигареты.

К сожалению, на Гавайях еще не было кондиционеров, и в магазинах не закрывали двери из-за жары. С обеих сторон двери магазина были широко распахнуты. Каждый раз, когда машина проезжала мимо или останавливалась на стоянке, в помещении начинала клубиться пыль. Это означало, что, пока не появятся кондиционеры, работой мы с Майком будем обеспечены.

Три недели подряд мы приходили к миссис Мартин и работали по три часа. К полудню наша работа завершалась, и она давала нам по три десятицентовые монетки. Да, даже в девять лет в 1956 году тридцать центов не казались большой суммой. Книжка комиксов тогда стоила десять центов, так что обычно я тратил свой заработок на комиксы и отправлялся домой.

К среде четвертой недели я готов был уже все бросить. Я ведь согласился работать только потому, что хотел научиться у отца Майка делать деньги. А теперь я превратился в раба за десять центов в час. К тому же с той первой субботы я ни разу не видел отца Майка.

– Я ухожу, – заявил я Майку в обеденный перерыв. Учиться было скучно, к тому же теперь я лишился любимых суббот. Но особенно меня выводили из себя эти тридцать центов.

Майк улыбнулся.

– Что тут смешного? – с раздражением и отчаянием в голосе спросил я.

– Папа сказал, что так и будет. Он велел встретиться с ним, когда ты будешь готов уйти.

– Что?! – возмущенно воскликнул я. – Он ждал, пока мне это не надоест?

– В общем, да, – ответил Майк. – Папа не такой, как остальные. Он учит не так, как твой отец. Твои родители по большей части читают лекции. А мой папа предпочитает молчать или говорит очень мало. Ты подожди до субботы. Я скажу ему, что ты готов.

– Ты хочешь сказать, что все это было подстроено?

– Не то чтобы подстроено, но типа того. В субботу папа все объяснит.

Субботняя очередь

Я был готов к разговору с отцом Майка. Даже мой настоящий папа негодовал. Мой настоящий отец, которого я называю бедным, считал, что богатый папа нарушает закон о детском труде и на него нужно подать в суд.

Отец посоветовал мне потребовать плату, которую я заслуживаю, – не меньше двадцати пяти центов в час. Он сказал мне, что, если тот не повысит плату, я должен немедленно бросить работу.

– Зачем она вообще тебе сдалась, эта проклятая работа? – с негодованием добавил отец.

В восемь утра в субботу я пришел к дому Майка. Дверь открыл его отец.

– Присядь и подожди в очереди, – сказал он, когда я вошел. Он повернулся и исчез в своем маленьком кабинете рядом со спальней.

Я огляделся: Майка нигде не было. Я робко присел рядом с двумя женщинами, которые были здесь и в прошлый раз, четыре недели назад. Они улыбнулись и подвинулись, чтобы мне было удобнее.

Прошло сорок пять минут, мое терпение подходило к концу. Он принял тех двух женщин и отпустил их еще полчаса назад. Потом пришел какой-то пожилой господин, провел у него двадцать минут и тоже успел уйти.

Дом был пуст, и в этот прекрасный гавайский день я сидел в затхлом зале, чтобы поговорить со скрягой, который эксплуатирует детей. Я слышал, как он ходит по кабинету, разговаривает по телефону, но не вспоминает про меня. Я готов был встать и уйти, но почему-то оставался на месте.

Наконец, спустя еще пятнадцать минут, ровно в девять часов, богатый папа молча вышел из кабинета и поманил меня.

– Насколько я понимаю, ты хочешь повышения зарплаты, а иначе бросишь работу, – сказал богатый папа, раскачиваясь в своем офисном кресле.

– Вы же не выполняете свою часть договора! – выпалил я чуть не плача. Девятилетнему мальчику было действительно страшно спорить с взрослым.

– Вы сказали мне, что будете учить меня, если я буду на вас работать. Я работал на вас. Я много работал. Я отказался от бейсбола,

чтобы работать на вас, но вы не сдержали своего слова и ничему меня не научили. Не зря все в городе называют вас мошенником. Вы жадный. Вы хотите только денег и не думаете о тех, кто на вас работает. Вы заставляете меня ждать и не уважаете меня. Я всего лишь маленький мальчик, но я заслуживаю лучшего отношения.

Богатый папа откинулся назад, подпирая руками подбородок и пристально глядя на меня.

– Неплохо, – ответил он. – Менее чем за месяц ты научился говорить, как большинство моих работников.

– Что? – удивился я. Я не понимал, о чем он говорит, и продолжал жаловаться: – Я думал, вы выполните свою часть договора и будете учить меня. А вы вместо этого решили меня мучить! Это жестоко. Это действительно жестоко.

– Но я уже учу тебя, – спокойно ответил богатый папа.

– Чему вы меня научили? Ничему! – разозлился я. – С тех пор как я согласился работать почти задаром, вы даже ни разу не поговорили со мной. Десять центов в час. Ха! Мне следовало бы сообщить о вас куда надо. Между прочим, у нас есть законы о детском труде. Между прочим, мой папа работает на государство.

– Ого! – произнес богатый папа. – Теперь ты говоришь, как большинство моих бывших работников. Которых либо уволил я, либо они ушли сами.

– И что вы можете мне сказать? – продолжал я. Я слишком расхрабрился для маленького мальчика. – Вы меня обманули. Я работал на вас, а вы не сдержали слова. Вы ничему меня не научили.

– А откуда ты знаешь, что я тебя ничему не научил? – невозмутимо поинтересовался богатый папа.

– Вы же ни разу не поговорили со мной. Я работаю уже три недели, а вы ничему меня не научили, – надулся я.

– По-твоему, чтобы чему-то научить человека, с ним нужно разговаривать или читать ему лекции? – спросил богатый папа.

– Ну да, – ответил я.

– Так тебя в школе учат, – улыбаясь, ответил он. – Но жизнь учит иначе, ведь всем известно, что жизнь – самый лучший учитель. Она не тратит времени на разговоры. Она просто бьет, наносит тебе удары, то с одной стороны, то с другой. Каждый удар означает, что жизнь говорит тебе: «Проснись. Я хочу, чтобы ты чему-то научился».

«О чем это он? – подумал я. – Значит, когда жизнь меня бьет, это она так со мной разговаривает?»

Теперь я был уверен, что мне придется бросить работу. Я говорил с человеком, которого нужно было отправить в сумасшедший дом.

– Если ты будешь усваивать уроки жизни, у тебя все будет хорошо. Если же нет, жизнь будет продолжать тебя бить. Люди обычно делают одно из двух: или позволяют жизни помыкать собой, или злятся и начинают ей сопротивляться. Но они сопротивляются начальнику, работе, мужу или жене. Они не понимают, что бьет их жизнь, а не эти конкретные люди.

Я уже совсем перестал что-либо понимать.

– Жизнь бьет всех. Но одни сдаются, а другие сопротивляются. И лишь немногие усваивают урок и идут дальше. Такие люди радуются ударам жизни. Для них каждый удар означает, что им нужно узнать что-то новое. Они учатся и двигаются дальше. Большая часть просто сдается, а некоторые – такие, как ты, – борются.

Богатый папа встал и закрыл окно со скрипучей деревянной рамой, которую давно нужно было починить.

– Если ты усвоишь этот урок, то вырастешь и станешь мудрым, богатым и счастливым молодым человеком. Если же нет, то всю жизнь будешь винить в своих неприятностях работу, зарплату или начальника. Ты будешь всю жизнь надеяться на чудо, которое решит все твои денежные проблемы.

Богатый папа взглянул на меня, чтобы удостовериться, что я все еще слушаю. Наши взгляды встретились. Мы смотрели друг на друга, и в глазах отражалось все, что мы думали. Наконец я отвел взгляд, потому что до меня дошел смысл его слов.

Я понял, что он прав. Я обвинял его, и я действительно хотел, чтобы меня учили. Я боролся.

Богатый папа продолжал:

– Или, если у тебя нет стержня, ты просто будешь сдаваться каждый раз, когда жизнь начнет на тебя давить. Если ты такой человек, то всю жизнь проживешь по правилам, делая все правильно, будешь беречь себя для события, которое так и не произойдет. И потом ты умрешь скучным стариком. У тебя будет масса друзей, которые будут тебя очень любить, потому что ты был таким чудесным и работящим парнем. Ты всю жизнь действовал только наверняка и по правилам. Но на самом деле ты просто испугался, когда жизнь начала тебя бить, и позволил ей помыкать собой. В глубине души ты боялся рисковать. На самом деле ты хотел победить, но страх поражения всегда оказывался сильнее, чем радость победы. В глубине души тебе, и только тебе одному будет известно, что ты просто

не решился на это. Ты предпочел действовать без риска.

Наши взгляды снова встретились.

– Значит, вы просто хотели меня побить? – спросил я.

– Можно сказать и так, – улыбнулся богатый папа. – Но я бы сказал, что просто дал тебе почувствовать вкус жизни.

– Как это? – спросил я, все еще с гневом, но уже заинтересованно.

– Вы, ребята, первые люди, которые попросили меня научить их делать деньги. На меня работает больше полутора сотен человек, и ни один из них никогда не спросил меня, что я знаю о деньгах. Им нужна от меня работа и зарплата, но не знания о деньгах. Поэтому почти все они проведут лучшие годы своей жизни, работая за деньги и не понимая, на кого или на что же они работают.

Я сидел и внимательно его слушал.

– Поэтому, когда Майк сказал мне, что вы хотите научиться делать деньги, я придумал для вас курс, приближенный к реальной жизни. Я мог бы говорить, пока у меня не потемнеет в глазах, но вы бы так ничего и не услышали. Поэтому я решил сначала позволить жизни немного вас побить, чтобы вы смогли меня услышать. Вот почему я платил вам только десять центов.

– И какой же урок я должен был усвоить из того, что работал всего за десять центов в час? – спросил я. – Что вы жадный и эксплуатируете своих работников?

Богатый папа откинулся назад и от души расхохотался. Затем он успокоился и сказал:

– Тебе лучше изменить свою точку зрения. Перестань винить во всем меня. Если ты думаешь, что проблема во мне, тебе придется изменить меня. Если ты поймешь, что проблема в тебе, ты сможешь измениться сам, чему-то научиться и стать мудрее. Большинство людей ждут, что изменятся все остальные в мире, но только не они сами. А я скажу тебе, что легче измениться самому, чем изменить всех остальных.

– Не понимаю, – произнес я.

– Не вини в своих проблемах меня, – ответил богатый папа, начиная терять терпение.

– Но вы платите мне всего десять центов.

– И чему это тебя учит? – с улыбкой спросил богатый папа.

– Что вы жадный, – ухмыльнулся я.

– Вот видишь, ты считаешь, что проблема во мне, – ответил богатый папа.

– Так и есть.

– Что ж, если ты будешь и впредь так думать, то ничему не научишься. Если ты будешь считать, что проблема во мне, какой у тебя выбор?

– Ну, если вы не будете платить мне больше или не отнесетесь ко мне с большим уважением и не станете учить меня, я уйду.

– Хорошо сказано, – ответил богатый папа. – Именно так делают почти все люди. Они уходят и начинают искать другую работу, лучшие возможности и более высокую зарплату, думая, что новая работа или большая зарплата решит проблему. Но в большинстве случаев этого не происходит.

– А что же решит проблему? – спросил я. – Надо просто брать эти несчастные десять центов и радоваться?

Богатый папа улыбнулся:

– Есть и такие люди. Они просто берут чек, зная, что у них и их семьи будут сложности с деньгами. Но они поступают именно так и ждут повышения зарплаты, думая, что это решит их проблемы. Почти все просто смиряются с этим, а некоторые устраиваются на вторую работу, где тоже принимают чек с маленькой суммой.

Я сидел и смотрел в пол. Кажется, я начинал понимать, что за урок дает мне богатый папа. Я видел, что он знакомит меня с жизнью. Наконец я поднял голову и повторил вопрос:

– Так что же решит проблему?

– Вот это, – сказал он, легонько постучав по моей голове. – То, что находится у тебя между ушами.

В этот момент богатый папа поделился со мной той самой точкой зрения, которая отличала его от его работников и от моего бедного папы и которая в конце концов сделала его одним из самых богатых людей на Гавайях, в то время как мой высокообразованный, но бедный папа всю жизнь боролся с денежными проблемами. Эта точка зрения оказалась ключевой.

Богатый папа повторял ее не один раз. Я называю ее первым уроком: *«Бедняки и средний класс работают за деньги. Богатые заставляют деньги работать на себя».*

В то солнечное субботнее утро я узнал совершенно новую точку зрения, отличную от всего, чему учил меня бедный папа. В девять лет я увидел, что мне хотят передать свои знания два человека. Оба хотели, чтобы я учился – но разным вещам.

Мой высокообразованный папа советовал мне идти по его стопам. «Сынок, я хочу, чтобы ты прилежно учился, получал хорошие отметки и потом нашел стабильную работу в большой компании. Только там

обязательно должно быть много льгот». Мой богатый папа хотел, чтобы я понял принципы действия денег и смог заставить их работать на себя.

Мой богатый папа продолжал свой первый урок:

– Я рад, что ты разозлился из-за того, что тебя заставили работать за десять центов в час. Если бы ты не разозлился и с радостью принял это, мне пришлось бы сказать, что я не смогу учить тебя. Понимаешь, для настоящего обучения нужны энергия, страсть, сильное желание. Гнев – большая часть этой формулы, потому что страсть – это гнев и любовь одновременно. Когда речь идет о деньгах, большинство людей предпочитают не рисковать. Поэтому ими управляет не страсть, а страх.

– Поэтому они берутся за работу, за которую мало платят? – спросил я.

– Да, – ответил богатый папа. – Некоторые говорят, что я эксплуатирую людей, потому что не плачу столько же, сколько сахарная плантация или государство. А я считаю, что они сами себя эксплуатируют. Это их страх, а не мой.

– А разве вам не кажется, что им нужно платить больше? – спросил я.

– А зачем? И кроме того, большее количество денег все равно не решит проблему. Посмотри на своего отца. Он зарабатывает много, но не успевает оплачивать счета. Большинство людей, получая больше денег, увеличивают свои долги.

– Так вот почему вы платили мне десять центов в час, – заулыбался я. – Это часть урока.

– Верно, – улыбнулся богатый папа. – Понимаешь, твой папа учился в школе и получил прекрасное образование, а это позволило ему найти высокооплачиваемую работу. Что он и сделал. Но у него по-прежнему проблемы с деньгами, потому что в школе и в университете его ничему не научили. Плюс ко всему он считает, что нужно работать за деньги.

– А вы так не считаете? – спросил я.

– Да нет, – ответил богатый папа. – Если ты хочешь научиться работать за деньги, оставайся в обычной школе. Там прекрасно умеют учить этому. Но если ты хочешь научиться заставить деньги работать на себя, этому научу тебя я. Если ты действительно этого хочешь.

– А разве не любой хочет этому научиться? – удивился я.

– Нет, – ответил богатый папа. – Просто научиться работать за деньги легче, особенно если при упоминании о деньгах у тебя

в первую очередь возникает страх.

– Не понимаю, – нахмурился я.

– Пока не забивай себе этим голову. Просто запомни, что большинство людей держатся за свою работу из-за страха. Из-за страха, что они не смогут оплатить свои счета. Из-за страха, что их уволят. Из-за страха, что им не хватит денег. Что им придется все начать сначала. Это цена, которую они платят за то, что осваивают какую-то профессию и начинают работать за деньги. Большинство людей становятся рабами денег… и начинают злиться на своего хозяина.

– А обучение тому, как заставить деньги работать на себя, – это совсем другое? – спросил я.

– Безусловно, другое, – ответил богатый папа. – Безусловно.

Мы молча сидели, а за окном было прекрасное гавайское субботнее утро. Мои друзья как раз начинали бейсбольный матч Малой лиги. Но я почему-то был рад, что согласился работать за десять центов в час. Я чувствовал, что научусь тому, о чем мои друзья не узнают в школе.

– Готов учиться? – спросил богатый папа.

– Безусловно, – ответил я с хитрой улыбкой.

– Я сдержал свое обещание. Я начал учить тебя издалека, – сказал богатый папа. – В девять лет ты уже почувствовал, как это – работать за деньги. Теперь просто умножь этот последний месяц на пятьдесят лет, и ты поймешь, чем большинство людей занимаются всю жизнь.

– Не понимаю, – сказал я.

– Как ты чувствовал себя, пока сидел в очереди и ждал, когда я позову тебя? Один раз – перед тем как получить работу, и второй – когда хотел попросить больше денег?

– Ужасно, – ответил я.

– Если ты работаешь за деньги, такой и будет твоя жизнь – как у многих других людей, – сказал богатый папа. – А как ты чувствовал себя, когда за три часа работы миссис Мартин давала тебе три монетки?

– Мне казалось, что этого недостаточно. Это было просто ничто. Я был разочарован, – сказал я.

– Именно так чувствует себя большинство работников, когда смотрят на свои чеки. Особенно после вычетов всех налогов и отчислений. Ты, по крайней мере, получил сто процентов.

– Вы хотите сказать, что большинство работников не получают свои деньги целиком? – изумился я.

– О боже, конечно! – ответил богатый папа. – Сначала свою долю забирает государство.

– А как оно это делает? – спросил я.

– Налоги, – объяснил богатый папа. – Если ты зарабатываешь, с тебя взимают налоги. Если ты тратишь деньги, с тебя тоже взимают налоги. Если ты копишь деньги, если ты умираешь – с тебя всегда взимают налоги.

– А почему люди позволяют государству делать это?

– Богатые не позволяют, – улыбнулся богатый папа. – Это позволяют люди бедные и среднего класса. Я готов поспорить, что зарабатываю больше твоего отца, но он платит больше налогов.

– Как же это может быть? – девятилетнему мальчику это было совершенно непонятно. – Почему люди позволяют государству так поступать с ними?

Богатый папа покачивался на стуле, молча глядя на меня.

– Готов учиться? – спросил он.

Я медленно кивнул.

– Как я уже говорил, тебе нужно научиться многому. Тому, как заставить деньги работать на себя, учатся всю жизнь. Большинство людей проводят в колледже четыре года, и на этом их образование заканчивается. Я уже понял, что буду изучать деньги всю жизнь, просто потому, что чем больше я узнаю, тем больше мне нужно знать. А большинство никогда этим не занимается. Они ходят на работу, получают зарплату, платят по счетам – и на этом все. И они еще удивляются, почему у них проблемы с деньгами. Кроме того, они воображают, что проблемы исчезнут, когда у них будет больше денег, и не осознают, что главная причина – в недостаточном финансовом образовании.

– Значит, у моего отца проблемы с налогами, потому что он не понимает, что такое деньги? – спросил я недоумевая.

– Знаешь, – начал богатый папа, – налоги – это всего лишь маленькая доля обучения тому, как заставить деньги работать на себя. Сегодня я просто хотел узнать, не пропало ли у тебя желание понять, что такое деньги. У большинства нет этого желания. Они хотят учиться, освоить профессию, работать так, чтобы было интересно, и зарабатывать много денег. Однажды они просыпаются и обнаруживают, что у них серьезные проблемы с деньгами и они уже не могут перестать работать. Это цена, которую они платят за то, что умеют только работать за деньги и не учатся тому, как заставить деньги работать на себя. Так ты все еще хочешь этому научиться? –

спросил богатый папа.

Я кивнул.

– Хорошо, – ответил богатый папа. – Тогда возвращайся на работу. Теперь я не буду платить тебе ничего.

– Что? – поразился я.

– Что слышал. Ничего. Ты будешь по-прежнему работать по три часа каждую субботу, но теперь не будешь получать десять центов в час. Ты говорил, что хочешь научиться не работать за деньги, поэтому я не буду тебе ничего платить.

Я не верил своим ушам.

– Я поговорил о том же с Майком. Он уже работает – сметает пыль с консервов и расставляет их по местам бесплатно. Так что давай не мешкай и присоединяйся к нему.

– Но так нечестно! – воскликнул я. – Вы должны что-то платить.

– Ты сказал, что хочешь учиться. Если не научишься этому теперь, то вырастешь и станешь таким же, как те две женщины и мужчина, которые сидели в моей приемной. Они работают за деньги и надеются, что я их не уволю. Или таким, как твой отец, – будешь зарабатывать много денег, оставаться в долгах как в шелках и мечтать о том, что проблемы решатся, если у тебя будет больше денег. Если ты хочешь этого, вернемся к первоначальной сделке за десять центов в час. Или же можешь поступать так, как большинство людей. Жалуйся, что тебе мало платят, уходи с работы и начинай искать другую.

– Но что же мне делать? – спросил я.

Богатый папа легонько постучал меня по голове.

– Используй это, – сказал он. – Если ты научишься хорошо этим пользоваться, то скоро поблагодаришь меня за науку. Ты вырастешь и станешь богатым человеком.

Я стоял, не в силах поверить, что меня снова обвели вокруг пальца. Я пришел попросить об увеличении платы, а мне говорят, что теперь я буду работать и вовсе бесплатно.

Богатый папа снова постучал меня по голове и сказал:

– Используй это. А теперь иди работать.

Урок первый. Богатые не работают за деньги

Я не сказал бедному папе, что мне вообще не платят. Он бы не понял этого, а я не хотел пытаться объяснять то, чего сам еще не понимал.

Еще три недели мы с Майком работали по три часа каждую субботу бесплатно. Работа была легкой, и я к ней привык. Жаль было лишь пропущенных бейсбольных матчей и того, что я уже не мог покупать комиксы.

На третьей неделе богатый папа в полдень подъехал к магазину. Мы услышали шум выключаемого двигателя. Он вошел в магазин и приветственно обнял миссис Мартин. Справившись о том, как идут дела в магазине, он достал из холодильника две порции мороженого, заплатил за них и подозвал меня с Майком:

– Пойдемте прогуляемся, ребята.

Мы перешли улицу, уворачиваясь от машин, и пошли по большому травяному полю, где несколько взрослых играли в бейсбол. Присев за пластиковым столиком подальше от них, он отдал мне и Майку мороженое.

– Ну, как дела?

– Нормально, – ответил Майк.

Я согласно кивнул.

– Научились чему-то новому? – спросил богатый папа.

Мы с Майком посмотрели друг на друга, пожали плечами и одновременно отрицательно покачали головами.

Как избежать одной из самых опасных жизненных ловушек?

– Тогда, ребята, вам пора начать думать. У вас перед носом один из самых важных уроков жизни. Если вы усвоите этот урок, то сможете жить свободно и спокойно. Если вы его не усвоите, то окажетесь на месте миссис Мартин и большинства людей, которые играют в этом парке в бейсбол. Они работают много, получают мало денег, цепляясь за иллюзию стабильной работы, и каждый год с нетерпением ждут трех недель отпуска и крошечной пенсии после сорока пяти лет работы. Если такая перспектива вас привлекает, я подниму вам зарплату до двадцати пяти центов в час.

– Но это хорошие и трудолюбивые люди. Вы что, над ними издеваетесь? – потребовал я ответа.

Богатый папа улыбнулся:

– Миссис Мартин мне как мать. Как я могу над ней издеваться? Возможно, мои слова кажутся слишком резкими, но я просто пытаюсь объяснить вам самое главное. Я хочу расширить ваш кругозор, чтобы вы смогли что-то увидеть. То, чего люди обычно не видят, потому что их зрение ограничено. Большинство людей даже не замечают ловушку, в которую они попадают.

Мы с Майком сидели, пытаясь разобраться в том, что он сказал. Звучало это жестоко, но мы чувствовали: он очень хочет, чтобы мы что-то поняли.

Богатый папа улыбнулся снова.

– Но неужели двадцать пять центов в час не кажутся вам более привлекательной платой? Разве от этого у вас не начинает чаще биться сердце?

Я покачал головой: нет, но на самом деле покривил душой – двадцать пять центов в час для меня были бы большими деньгами.

– Ладно, я буду платить вам доллар в час, – предложил богатый папа с хитрой усмешкой.

Вот теперь мое сердце зачастило! Внутренний голос кричал: «Соглашайся! Соглашайся!» Я просто не верил своим ушам. И все же я промолчал.

– Ну хорошо, два доллара в час.

Мой маленький мозг девятилетнего ребенка и сердце чуть

не разорвались. В конце концов, это был 1956 год, и два доллара в час сделали бы меня самым богатым ребенком на свете. Такие деньги мне даже не снились. Я так хотел сказать «да». Я хотел согласиться. Я уже представил себе новый велосипед, новую бейсбольную перчатку и восхищение друзей. К тому же Джимми и его богатые друзья больше никогда не посмеют назвать меня бедным. Но почему-то я упорно молчал.

Мороженое растаяло и потекло по руке, в которой осталась только деревянная палочка. Липкой ванильно-шоколадной массой уже наслаждались муравьи. Богатый папа смотрел на двоих мальчиков, уставившихся на него с широко раскрытыми глазами без единой мысли в голове. Он знал, что испытывает нас и что какая-то наша часть хочет принять его предложение. Он знал, что в душе каждого человека есть слабая и бедная часть, которую можно купить. Но он знал и то, что в душе каждого есть и другая, сильная и решительная часть, которая не продается ни за какие деньги. Вопрос был только в том, какая часть души окажется сильнее.

– Что ж, так и быть, пять долларов в час.

И тут во мне все затихло. Что-то изменилось. Предложение оказалось слишком щедрым и потому абсурдным. В 1956 году немногие взрослые зарабатывали в час больше пяти долларов. Но вскоре искушение исчезло, я успокоился и медленно повернулся влево, чтобы взглянуть на Майка. Он, в свою очередь, внимательно смотрел на меня. Слабая и бедная часть моей души замолчала, и верх взяла вторая, которую невозможно купить. В моем мозге и сердце царили спокойствие и уверенность.

Я знал, что Майк переживает то же самое.

– Видите ли, в чем дело, – мягко произнес богатый папа. – Большинство людей можно купить, если предложить хорошую цену. Это объясняется тем, что нами движут могущественные страх и жадность. Сначала страх оказаться без денег заставляет нас упорно трудиться, а когда мы получаем зарплату, жадность заставляет нас мечтать обо всех прекрасных вещах, которые можно купить за деньги. И тогда образуется порочный круг.

– Какой круг? – спросил я.

– Они встают по утрам, идут на работу, оплачивают счета, снова встают, идут на работу, оплачивают счета…

Жизнь людей всегда управляется страхом и жадностью.

Предложите им больше денег, и они еще быстрее побегут по этому

кругу, увеличивая свои расходы. Это я называю крысиными бегами.

– А другой способ есть? – спросил Майк.

– Да, – медленно произнес богатый папа. – Но его открывают для себя лишь немногие.

– И что это за способ? – поинтересовался Майк.

– Я надеюсь, что вы об этом узнаете, работая и обучаясь вместе со мной. Поэтому я перестал вам платить.

– Хоть подскажи, что делать, – сказал Майк. – Мы, знаешь ли, устали столько работать, особенно бесплатно.

– Что ж, первый шаг – это говорить правду, – сказал богатый папа.

– А мы и не обманывали, – ответил я.

– Я и не говорил, что вы обманывали. Я сказал – говорить правду, – возразил богатый папа.

– Правду о чем? – спросил я.

– О том, что вы чувствуете. Кстати, вам необязательно рассказывать об этом другим. Достаточно честно признаться в этом самим себе.

– Вы хотите сказать, что люди, которые отдыхают в этом парке, и ваши служащие вроде миссис Мартин этого не делают? – спросил я.

– Сомневаюсь, – сказал богатый папа. – Вместо этого они со страхом думают о том, что могут остаться без денег. Они не пытаются побороть этот страх с помощью логики. Они отдаются во власть эмоциям, вместо того чтобы руководствоваться разумом, – сказал богатый папа. – А когда у них в руках оказывается пару долларов, радость и жадность снова берут верх, и они начинают реагировать, вместо того чтобы думать.

– Значит, эмоции получают полную власть над их разумом, – сказал Майк.

– Верно, – ответил богатый папа. – Вместо того чтобы честно признаться себе в своих чувствах, они просто подчиняются им и ни о чем не задумываются. Они ощущают страх и идут работать, надеясь, что деньги развеют его, но этого не происходит. Страх снова начинает их преследовать, и они возвращаются на работу в надежде, что деньги смогут рассеять их страхи, но у них снова ничего не получается. Страх загоняет их в ловушку: они работают, получают деньги, работают, получают деньги и ждут, что страх исчезнет. Но каждое утро они встают, и этот старый страх просыпается вместе с ними. Миллионы людей не спят из-за него по ночам и беспокойно ворочаются в постели. Поэтому они встают и отправляются на работу в надежде, что зарплата уничтожит этот страх, грызущий их души.

Деньги управляют их жизнью, но они не хотят этого признавать. Деньги становятся повелителями их эмоций и душ.

Богатый папа замолчал, давая нам время переварить его слова. Мы с Майком услышали то, что он сказал, но не совсем поняли, что он имел в виду. Мне отчего-то вдруг вспомнилось, что до сих пор я никак не мог понять, почему взрослые так спешили на работу. Ничего веселого их там, похоже, не ожидало, и они никогда не выглядели особенно счастливыми, но что-то все же заставляло их торопиться.

Увидев, что мы поняли все, что было в наших силах, богатый папа сказал:

– Я хочу, чтобы вы, ребята, избежали этой ловушки. Вот чему я на самом деле хочу вас научить, а не тому, как можно стать богатыми, потому что богатство не решает этой проблемы.

– Не решает? – удивился я.

– Да, не решает. Я еще не рассказал вам о таком понятии, как желание. Некоторые называют его жадностью, но мне больше нравится слово «желание». Человеку свойственно желать чего-то лучшего, более красивого, веселого или интересного. Вот почему желание – это еще одна причина, по которой люди работают за деньги. Они желают денег ради удовольствия, которое, как они думают, можно за них купить. Но удовольствие, которое приносят деньги, обычно оказывается недолгим, и вскоре у них возникает потребность иметь еще больше денег, чтобы получить еще больше удовольствия, комфорта, безопасности. Поэтому они продолжают работать, думая, что деньги успокоят их души, мучимые страхом и желанием. Но деньги не могут этого сделать.

– Ты говоришь и про богатых людей? – спросил Майк.

– Да, и про богатых тоже, – ответил богатый папа. – Между прочим, многие богатые люди богаты не из-за желания, а из-за страха. Они думают, что деньги смогут избавить их от страха перед бедностью, поэтому сколачивают огромные состояния. Но в результате их страх только усиливается, потому что теперь они боятся потерять свое богатство. У меня есть друзья, которые продолжают работать, хотя у них и так достаточно денег. Я знаю людей, которые владеют миллионами, но мучаются от страха сильнее, чем тогда, когда они были бедны. Они смертельно боятся лишиться всего, что приобрели. Страх, который заставил их разбогатеть, усилился. Слабая часть души заговорила громче. Они не хотят терять свои большие дома, машины, роскошную жизнь, которую принесли им деньги. Их пугает мысль о том, что скажут друзья, если они потеряют все деньги. Многие

страдают от отчаяния и неврозов, хотя внешне ведут богатую и беспечную жизнь.

– Так, значит, бедные люди счастливее? – спросил я.

– Не думаю, – ответил богатый папа. – Отсутствие интереса к деньгам так же противоестественно, как и слишком сильная привязанность к ним.

Как будто специально, мимо нас прошел городской нищий, остановился около мусорки и принялся в ней рыться. Мы все следили за ним с большим интересом, хотя раньше, скорее всего, просто не обратили бы внимания.

Богатый папа достал из бумажника доллар и жестом подозвал старика. Увидев деньги, бездомный тут же подошел, взял купюру, осыпал богатого папу благодарностями и на седьмом небе от привалившего счастья поспешил прочь.

– Он почти не отличается от большинства моих работников, – сказал богатый папа. –

> ***Я встречал многих людей, которые говорят: «О, меня не интересуют деньги». И тем не менее они исправно трудятся по восемь часов в день.***

Они сами себе противоречат. Если деньги их не интересуют, зачем же они тогда работают? У таких людей психика расстроена, наверное, еще сильнее, чем у тех, кто одержим страстью к накоплению.

Я сидел и слушал богатого папу, а в голове проносились бесчисленные сцены, когда мой собственный отец говорил: «Меня не интересуют деньги». Он часто так говорил.

И еще он часто повторял: «Я работаю потому, что люблю свою работу».

– Так что же нам делать? – спросил я. – Не работать за деньги, пока мы не избавимся от страха и жадности?

– Нет, это было бы пустой тратой времени, – ответил богатый папа. – Эмоции необходимы нам, потому что они делают нас людьми. Живыми людьми. Вы должны говорить себе правду о своих эмоциях и использовать их (вместе со своим разумом) во благо себе, а не во вред.

– А попонятнее можно? – попросил Майк.

– Ладно, не ломайте зря голову. Со временем вы во всем разберетесь. А пока просто наблюдайте за своими чувствами и не спешите реагировать. Большинство людей не подозревают, что их

мыслями управляют эмоции. Однако вы не должны полагаться на эмоции, вам нужно научиться думать самостоятельно.

– А пример привести можно? – спросил я.

– Конечно, – ответил богатый папа. – Допустим, человек говорит: «Мне нужно найти работу». Скорее всего, это означает, что им управляют его эмоции. Эта мысль вызвана страхом оказаться без денег.

– Но ведь людям действительно нужны деньги, раз им необходимо оплачивать счета, – сказал я.

– Естественно, нужны, – улыбнулся богатый папа. – Я просто хочу сказать, что страх слишком часто управляет мыслями.

– Не понимаю, – признался Майк.

– Тогда посмотрим на это с другой стороны, – сказал богатый папа. – Если ты боишься остаться без денег, тебе вовсе не обязательно бросаться на поиски работы, которая даст пару долларов для уничтожения этого страха. Вместо этого можно просто задать себе вопрос: «А будет ли работа лучшим решением проблемы с точки зрения долгосрочной перспективы?» Я считаю, что нет. Работа – это краткосрочное решение долгосрочной проблемы.

– Но мой отец всегда говорит: «Учись в школе, получай хорошие отметки, чтобы потом найти стабильную работу», – проговорил я, немного сбитый с толку.

– Да, я понимаю, – улыбнулся богатый папа. – Такой совет можно услышать от большинства людей, и многим он подходит. Но этот совет они дают потому, что сами находятся во власти страха.

– То есть мой папа говорит так потому, что боится?

– Да, – ответил богатый папа, – он очень боится, что ты не сможешь зарабатывать деньги и не станешь полноправным членом общества. Пойми меня правильно. Он любит тебя и желает тебе самого лучшего. Я тоже считаю, что образование и работа очень важны, но они не помогут справиться со страхом. Дело в том, что его чрезмерная озабоченность твоими успехами в школе вызвана тем же самым страхом, который гонит его по утрам на работу.

– А что посоветуете вы? – спросил я.

– Я хочу научить вас пользоваться силой денег, вместо того чтобы испытывать перед ней страх. А в школе этому не учат. Если вы этому не научитесь, то станете рабами денег.

Наконец в моей голове что-то начало проясняться. Он действительно хотел, чтобы мы посмотрели на проблему денег шире и увидели то, чего не видит миссис Мартин и подобные ей люди

в этом мире. Он использовал примеры, которые тогда казались мне жестокими, но я запомнил их на всю жизнь. В тот день мой кругозор действительно стал шире, и я начал понимать, какая ловушка скрыта на пути большинства людей.

– Дело в том, что все мы так или иначе на кого-то работаем. Просто мы делаем это на разных уровнях, – продолжал богатый папа. – Я очень хочу, ребята, дать вам шанс избежать ловушки, в которую заманивают вас страх и желание. Обратите их себе на пользу, а не во вред. Вот чему я хочу вас научить. Мне неинтересно просто учить вас тому, как заработать кучу денег. Это не избавит вас ни от страха, ни от желания. Если вы разбогатеете, не совладав сначала со страхом и желанием, то окажетесь просто высокооплачиваемыми рабами.

– Так как же избежать этой ловушки? – спросил я.

– Основная причина бедности или финансовых трудностей – это страх и невежество, а не экономика, государство или богачи. Люди попадают в ловушку из-за страха и невежества, во власть которых они сами себя отдают. Так что, ребята, ходите в школу и учитесь в колледже. А я научу вас, как не попасть в ловушку.

Постепенно кусочки головоломки стали складываться в цельную картину. Мой ученый папа сделал прекрасную карьеру. Но в школе ему так и не рассказали, как обращаться с деньгами и со своими страхами. Мне стало ясно, что от двух отцов я могу узнать о совершенно разных, но очень важных вещах.

– Ты в основном говорил о страхе оказаться без денег. А как на наши мысли влияет желание иметь деньги? – спросил Майк.

– Что вы чувствовали, когда я предложил вам более высокую плату? Вы заметили, как умножились ваши желания?

Мы кивнули.

– Не поддавшись своим эмоциям, вы смогли удержаться от мгновенной реакции и дать себе время подумать. Это очень важно. Но страх и жадность будут оставаться с нами всю жизнь. Вот почему начиная с этой минуты вы должны будете использовать их себе во благо и никогда не позволять им управлять вами и вашими мыслями. У большинства людей страх и жадность работают против них. Отсюда и начинается невежество. Страх и желание заставляют людей всю жизнь гоняться за заработком, надбавками и льготами, не задумываясь о том, куда их приведут эти продиктованные эмоциями мысли. Они похожи на ослика, который тянет телегу, потому что хозяин держит перед его носом морковку на палке.

Возможно, хозяин и едет туда, куда ему нужно, но ослик-то гоняется за иллюзией! А завтра у ослика появится новая морковка.

– Ты хочешь сказать, что в тот момент, когда я начал представлять себе новую бейсбольную перчатку, конфеты и игрушки, это было для меня как морковка для ослика? – спросил Майк.

– Да. А когда ты станешь старше, твои игрушки будут дороже. Новая машина, яхта и большой дом, чтобы производить впечатление на друзей, – ответил богатый папа с улыбкой. – Страх выгоняет человека за дверь, а желание заставляет идти на манящий голос. Вот где ловушка.

– Так что же делать? – спросил Майк.

– Страх и желание усиливаются невежеством. Вот почему, когда богатые люди, у которых много денег, становятся еще богаче, их страхи усиливаются. Деньги – это морковка, иллюзия. Если бы ослик видел всю ситуацию, возможно, он бы передумал и не стал гоняться за морковкой.

Богатый папа начал объяснять, что жизнь человека – это борьба невежества с просвещением.

– Мы каждый день и каждую минуту принимаем решение – закрыть или открыть свой разум для нового. Как только человек прекращает искать новую информацию и заглядывать вглубь себя, он становится невежественным.

– Вы должны понять, что школа – это очень и очень важно. Вы ходите в школу, чтобы освоить какую-то профессию и стать полноценным членом общества. Каждому обществу нужны учителя, врачи, механики, художники, повара, бизнесмены, полицейские, пожарные, солдаты. В школах готовят будущих представителей всех этих профессий, чтобы наше общество развивалось и процветало, – сказал богатый папа. – К сожалению, для многих людей школа оказывается не начальным этапом обучения, а конечным.

Наступило долгое молчание. Богатый папа улыбался. В тот день я не все понял из того, что он говорил. Но, как это бывает с большинством выдающихся учителей, его слова продолжали учить меня в течение многих лет.

– Сегодня я говорил довольно жестокие вещи, – сказал богатый папа. – Но на то есть причина. Я хочу, чтобы вы навсегда запомнили этот разговор. Я хочу, чтобы вы всегда помнили о миссис Мартин. И об ослике. Никогда не забывайте, что страх и жадность могут завести вас в самую большую ловушку, если вы не поймете, как они управляют вашими мыслями. Жестоко не то, что я говорил. Провести

всю свою жизнь в страхе, так и не осуществив ни одной мечты, – вот что жестоко. Работать в поте лица за деньги и думать, что они позволят купить вещи, которые сделают вас счастливыми, – это тоже жестоко. Просыпаться среди ночи в холодном поту и думать: «О боже, а если я не смогу оплатить счета!» – это просто ужасно. Жизнь, которой управляет величина заработной платы, – это не жизнь. Те, кто думает, что работа даст им чувство безопасности, сами себя обманывают. Вот где кроется настоящая жестокость, и я хочу, чтобы вы избежали этой ловушки. Я видел, что происходит, когда жизнью людей управляют деньги. Не допустите, чтобы такое же случилось с вами. Прошу вас: не давайте деньгам управлять своей жизнью.

Под наш столик закатился мяч. Богатый папа поднял его и бросил играющим.

– А как невежество связано с жадностью и страхом? – поинтересовался я.

– Жадность и страх вызваны тем, что люди ничего не знают о деньгах, – ответил богатый папа. – Ну вот, например, врач. Он хочет иметь больше денег, чтобы лучше обеспечивать семью, и поднимает плату за свои услуги. Раз он поднял цены, значит, для всех медицинское обслуживание стало дороже.

Это сильнее всего сказывается на бедных людях, которые не могут заботиться о своем здоровье так же, как люди с деньгами. Поднимают цены врачи, значит, поднимут цены и юристы. Подняли цены юристы – и тут же захотели повышения зарплаты учителя, а значит, с нас взимают больше налогов, и так далее, и так далее. Скоро между богатыми и бедными образуется такая огромная пропасть, что начнется хаос и погибнет еще одна великая цивилизация. Ведь именно от этого рушились все великие цивилизации – оттого, что разрыв между имущими и неимущими был слишком велик. Америка встала на тот же путь и подтверждает, что история повторяется – потому что мы ничему не учимся у истории. Мы только запоминаем даты и имена, но не усваиваем материал.

– А разве цены не должны подниматься? – спросил я.

– В просвещенном обществе с разумным правительством цены должны снижаться. Конечно, обычно так бывает только в теории. Цены повышаются из-за страха и жадности, которые вызваны невежеством. Если бы в школах учили людей правильно обращаться с деньгами, в стране было бы больше денег и ниже цены. Но школы стремятся научить людей работать за деньги, а не использовать силу денег.

– А школы бизнеса? – удивился Майк. – Разве ты не советовал мне выучиться на магистра делового администрирования?

– Да, – сказал богатый папа. – Но школы бизнеса слишком часто выпускают специалистов, которые немногим отличаются от машинок для счета денег. Не дай бог такому специалисту управлять компанией! Они умеют только записывать цифры в столбик, увольнять работников и доводить компанию до банкротства. Я это хорошо знаю, потому что у меня такие «специалисты» тоже работают. Они думают только о снижении затрат и повышении цен, а это вызывает новые проблемы. Уметь считать деньги тоже нужно, и мне бы хотелось, чтобы этим умением владело больше людей, но ведь это все равно не даст полной картины.

– Так что же делать? – спросил Майк.

– Выход есть, – ответил богатый папа. – Учитесь использовать свои эмоции для того, чтобы думать, а не наоборот – думать на основе эмоций. Когда вы, ребята, сумели совладать со своими эмоциями в первый раз, согласившись работать почти бесплатно, я понял, что вы не безнадежны. Когда я предлагал вам большие деньги и вы снова устояли перед искушением, я понял, что вы учитесь думать, не поддаваясь эмоциям. Это хороший первый шаг.

– А почему этот шаг так важен? – спросил я.

– Ну, это вам предстоит узнать самим. Если вы хотите учиться, я заведу вас в терновый куст[1]. В то самое место, которого избегают почти все остальные. Вы попадете туда, куда боятся попасть они. Если вы будете со мной, то избавитесь от мысли, что нужно работать за деньги, и сумеете сделать так, чтобы деньги работали на вас.

– А куда мы придем, если пойдем с вами? Если согласимся учиться у вас? Что мы получим? – спросил я.

– То же, что получил Братец Кролик, – ответил богатый папа. – Свободу от Смоляного Чучелка.

– А в жизни есть терновый куст? – спросил я.

– Да, – ответил богатый папа. – Терновый куст – это наш страх и наша жадность. Выход в том, чтобы разобраться в своем страхе и научиться бороться с жадностью и слабостями. И этот выход находят с помощью разума, выбирая нужные мысли.

– Выбирая мысли? – озадаченно спросил Майк.

– Да. Выбирая, что думать, вместо того чтобы реагировать на свои чувства. Вместо того чтобы вставать по утрам и ходить на работу просто потому, что вы боитесь не успеть оплатить счета, спросите себя: «Будет ли работа лучшим решением проблемы?» Большинство

людей слишком боятся тщательно все обдумать и вместо этого бегут на работу, которую ненавидят. Они находятся в плену у Смоляного Чучелка. Вот что я имею в виду, когда говорю, что нужно выбирать свои мысли.

– А как это делать? – спросил Майк.

– Вот этому я и буду вас учить. Я научу вас выбирать нужные мысли, вместо того чтобы просто реагировать на импульс – залпом глотать утренний кофе и мчаться на работу. Помните, что работа – это всего лишь краткосрочное решение долгосрочной проблемы. У большинства людей в голове только одна проблема, и то краткосрочная. Это оплата счетов в конце месяца – их Смоляное Чучелко. Их жизнью управляют деньги. Или, лучше сказать, страх и непонимание сути денег. И они поступают так же, как их родители: каждый день встают и отправляются работать за деньги. У них нет времени, чтобы задать себе вопрос: «А есть ли другой способ?» Их мышлением правят эмоции, а не разум.

– А как отличить мысли, которые появляются из-за эмоций, от мыслей разумных? – поинтересовался Майк.

– Очень просто. Другие люди постоянно высказывают такие мысли, – ответил богатый папа. – Например: «Что ж, все мы должны работать», или «Всех богачей нужно судить», или «Я уйду на другую работу. Я заслуживаю повышения зарплаты и не позволю так с собой обращаться», или «Мне нравится эта работа, потому что она стабильна». Но они не говорят: «Может, я чего-то не понимаю?» А ведь именно такой вопрос не позволяет эмоциям завладеть нашим разумом и дает время на то, чтобы трезво поразмыслить.

Мы снова отправились в магазин. По дороге богатый папа объяснял, что богатые на самом деле «делают деньги». Они не работают за деньги.

Когда мы с Майком отливали из свинца пятицентовики, наше мышление было очень близко к мышлению богатых людей. Проблема была лишь в том, что такие действия запрещены законом. Это могут делать банки и государство, но не мы. Он сказал, что есть вполне законные способы делать деньги из ничего.

Потом он объяснил, что богатые знают: деньги – это иллюзия, совсем как морковка для ослика. Миллионы людей считают, что деньги реальны, и их страх и жадность поддерживают эту иллюзию. На самом деле деньги – это фикция. Этот карточный домик еще не рухнул, потому что массы слепо в него верят.

Он говорил о золотом стандарте Америки и о том, что каждый

долларовый банкнот – это серебряный сертификат. Его беспокоили слухи о том, что когда-нибудь золотой стандарт обесценится и доллары перестанут обеспечиваться чем-то вполне осязаемым.

– Когда это случится, ребята, начнется настоящее светопреставление. Бедняки, средний класс и несведущие окажутся жертвами просто потому, что будут продолжать верить в реальность денег и в то, что компания или государство о них позаботятся.

Тогда мы не совсем понимали, о чем он говорит, но с годами его слова стали обретать для нас все больший смысл.

Как видеть то, чего не видят другие?

Сев в свой пикап, стоявший у магазина, богатый папа сказал:

– Продолжайте работать, ребята. Но чем быстрее вы забудете о зарплате, тем легче вам будет жить, когда вы вырастете. Используйте свои мозги, работайте бесплатно, и вскоре мозг сам подскажет вам, как сделать гораздо больше денег, чем заплатил бы вам я. Вы увидите то, что недоступно другим людям. Возможности находятся у них прямо под носом. Но большинство людей их не замечают, потому что они ищут только постоянное место с хорошей зарплатой – и этим ограничиваются. Стоит вам увидеть хотя бы одну возможность, и умение замечать их останется у вас до конца жизни. Когда вы овладеете этим навыком, я научу вас еще кое-чему. Усвойте этот урок, и тогда вы сможете избежать самой большой ловушки в жизни.

Мы с Майком забрали из магазина свои вещи и помахали на прощание миссис Мартин. Потом мы вернулись в парк, на ту же скамейку, и еще несколько часов размышляли и обсуждали услышанное.

Следующую неделю мы ходили в школу, по-прежнему погруженные в раздумья. Еще две недели мы судили, рядили и работали бесплатно.

В конце второй субботы я снова попрощался с миссис Мартин и печально посмотрел на полку с комиксами. Не получать даже тридцати центов было грустно именно потому, что у меня теперь не было денег на комиксы. И вдруг, когда миссис Мартин прощалась со мной и Майком, я заметил кое-что новое. Она делала то, чего я не замечал раньше.

Миссис Мартин разрезала пополам обложку книжки комиксов. Она оставляла себе верхнюю часть обложки, а все остальное выбрасывала в большую картонную коробку. Когда я спросил ее,

что будет с этими книжками, она ответила:

– Я их выбрасываю. Верхнюю часть обложки я отдаю продавцу комиксов, когда он привозит новые. Он приедет сюда через час.

Мы с Майком терпеливо прождали час. Вскоре приехал продавец комиксов, и я спросил его, можно ли нам забирать эти книжки. На это он ответил:

– Можно, если вы будете работать в этом магазине и не будете их перепродавать.

Помните о нашем старом деловом партнерстве? В тот день мы с Майком его возобновили. Используя свободное помещение в подвале у Майка, мы стали складывать туда сотни книжек с комиксами.

Скоро наша библиотека комиксов была открыта для публичного посещения. В качестве главного библиотекаря мы наняли младшую сестру Майка – отличницу. Она брала с каждого ребенка десять центов за вход. Библиотека была открыта каждый день с 14:30 до 16:30, после школы. Посетители – соседские дети – могли читать столько комиксов, сколько успевали за два часа. Это было им выгодно, потому что книжки комиксов стоят по десять центов, а за два часа можно прочитать пять или шесть.

Сестра Майка проверяла, не уносят ли дети книжки с собой. К тому же она вела книгу посетителей, подсчитывала, сколько человек и кто именно приходит каждый день, записывала отзывы. Три месяца мы с Майком зарабатывали в среднем по девять долларов пятьдесят центов в неделю. Мы платили его сестре доллар в неделю и позволяли читать комиксы бесплатно. Впрочем, она читала их редко, потому что постоянно учила уроки.

Мы с Майком каждую субботу по-прежнему работали в магазине, то есть соблюдали нашу договоренность. Мы не нарушили и обещания, данного продавцу комиксов, потому что не продавали его книжки. Когда книжки рвались и приходили в негодность, мы их просто сжигали. Мы попробовали открыть филиал, но таких хороших библиотекарей, как сестра Майка, которым можно было бы доверять, мы больше не нашли. Вот так мы впервые столкнулись с проблемой кадров.

Три месяца спустя после открытия в библиотеке произошла драка. Туда ворвалось несколько хулиганов из соседнего района. Отец Майка предложил нам закрыть дело. Наш бизнес на комиксах закончился, и мы перестали работать по субботам в магазине. Впрочем, богатый папа и так уже собирался научить нас чему-нибудь новому. Он был очень рад, что мы так хорошо усвоили его первый урок. Мы научились

заставлять деньги работать на себя. Не получая платы за работу в магазине, мы были вынуждены прибегнуть к помощи воображения, чтобы найти возможность заработать деньги. Начав свой собственный бизнес – библиотеку комиксов, – мы стали хозяевами своих финансов, независимыми от каких-либо работодателей. Но самое лучшее заключалось в том, что наш бизнес приносил нам доход, даже когда мы сами не работали. За нас работали наши деньги.

Вместо того чтобы платить нам деньги, богатый папа дал нам гораздо больше.

Глава вторая

Урок 2. Зачем нужна финансовая грамотность?

Важно не то, сколько денег вы сделаете, а то, сколько у вас сохранится.

В 1990 году мой лучший друг Майк взял в руки империю отца и управляет ею даже лучше, чем тот. Мы видимся раз-два в год на поле для игры в гольф. Они с женой богаче, чем вы можете себе представить. Финансовая империя богатого папы попала в надежные руки, и теперь Майк растит из своего сына наследника, воспитывает его так, как когда-то воспитывал нас его отец.

В 1994 году в возрасте сорока семи лет я перестал работать. Моей жене Ким было тридцать семь. Мы не то чтобы перестали работать в буквальном смысле. Просто, если не произойдет ничего непредвиденного, мы можем работать или не работать, но наше богатство в любом случае будет автоматически приумножаться, даже с учетом инфляции. Наши капиталовложения настолько велики, что приносят доходы без посторонней помощи. Это словно дерево, которое вы посадили. Годами вы его поливаете, но однажды оно перестает в вас нуждаться. Его корни проросли достаточно глубоко. И тогда дерево дает вам тень и радует вас.

Майк предпочел управлять империей, а я – уйти на покой.

Когда я выступаю с лекциями, слушатели часто спрашивают у меня совета: «Как начать?», «Какую книгу лучше прочитать?», «Как воспитывать своих детей?», «Каков ключ к успеху?» или «Как заработать миллионы?». В таких случаях я всегда вспоминаю следующую статью, которую однажды мне довелось прочитать.

Самые богатые бизнесмены

В 1923 году в чикагском отеле «Edgewater Beach» прошла встреча политических лидеров страны и самых богатых бизнесменов. Среди них были Чарльз Шваб, глава крупнейшей независимой сталелитейной компании, Сэмюэль Инсулл, президент самого большого в мире муниципального предприятия, Говард Хопсон, глава крупнейшей газовой компании, Ивар Крюгер, президент «International Match Co.», одной из самых крупных компаний в мире в то время, Леон Фрейзер, президент Банка международных расчетов, Ричард Уитни, президент

Нью-Йоркской фондовой биржи, Артур Коттон и Джесси Ливермор, два известнейших биржевика, и Альберт Фолл из кабинета президента США Гардинга. Через двадцать пять лет девять человек из присутствовавших (тех, кто перечислен выше) ждало следующее: Шваб умер без гроша, пять лет прожив в долг. Инсулл скончался банкротом в чужой стране. Крюгер и Коттон тоже ушли из жизни банкротами. Хопсон сошел с ума. Уитни и Альберт Фолл как раз вышли из тюрьмы. Фрейзер и Ливермор покончили с собой.

Не знаю, может ли кто-то сказать, что на самом деле случилось с этими людьми. Но если обратить внимание на дату (1923 год), вы увидите, что встреча проходила как раз перед рыночным кризисом 1929 года и Великой депрессией, которая, скорее всего, оказала огромное влияние на судьбы этих людей.

И вот к чему я клоню: в наше время все меняется еще быстрее и радикальнее, чем тогда. В последующие годы нас наверняка ждут не менее резкие подъемы и спады, чем те, которые пережили эти великие бизнесмены. И меня беспокоит, что слишком многие люди сосредоточены в основном на деньгах, а не на своем главном богатстве – образовании. Если вы будете готовы проявить гибкость, останетесь открытыми для новых идей, перемены сделают вас богаче. Но если вы полагаете, что все ваши проблемы решат деньги, боюсь, вам придется очень несладко. Без финансовых способностей деньги очень быстро исчезают.

Большинству людей невдомек, что в жизни важно не то, сколько денег вы сделаете, а то, сколько у вас сохранится. Все мы слышали истории о счастливчиках, выигравших в лотерею. Сначала они бедны, потом вдруг становятся богатыми, а затем опять бедными. Они получают миллионы, но вскоре снова оказываются у разбитого корыта. Или вспомните о профессиональных спортсменах, которые в двадцать лет зарабатывают миллионы долларов, а десятью годами позже уже спят под мостом.

Мне вспоминается история молодого баскетболиста, который год назад был миллионером. А сегодня, всего в двадцать девять лет, он утверждает, что друзья, юрист и бухгалтер отобрали у него все деньги и он вынужден работать за копейки на мойке машин. Его уволили с мойки машин, потому что он отказался снимать во время работы чемпионское кольцо. История этого парня попала в газеты, и сейчас он пытается обжаловать незаконное увольнение, обвиняя работодателя в притеснениях и дискриминации. Он говорит, что кольцо – это все, что у него осталось, и если ему запретят его

носить, он погибнет.

Я знаю многих людей, в одночасье ставших миллионерами. И хотя меня радует, что люди становятся богаче, я хотел бы их предостеречь: в долгосрочной перспективе важно не то, сколько денег у вас окажется, а то, сколько вы сумеете сохранить – и на сколько поколений.

Поэтому, когда меня спрашивают: «С чего мне начинать?» или «Как быстро разбогатеть?», мой ответ часто разочаровывает людей. Я просто говорю им то, что когда-то говорил мне богатый папа: «Если хочешь стать богатым, нужно быть финансово грамотным».

Эта мысль вдалбливалась мне в голову всякий раз, когда мы встречались. Как я уже говорил, мой образованный папа всегда подчеркивал, что нужно читать книги, а богатый папа утверждал, что мне необходима финансовая грамотность.

Если вы собираетесь построить небоскреб, тогда первым делом вам нужно выкопать достаточно глубокий котлован, чтобы залить прочный фундамент. Если вы строите дом в пригороде, 15 сантиметров бетона будет достаточно. Большинство людей, стремящихся разбогатеть, пытаются построить «Эмпайр-стейт-билдинг» на пятнадцатисантиметровом фундаменте.

Наша школьная система, которая была создана в эпоху господства сельского хозяйства, все еще верит в здания без фундамента. Тут по-прежнему в моде земляные полы. Поэтому дети оканчивают школу, не получив даже базового финансового образования. Они пополняют армию свято верующих в американскую мечту жителей пригородных районов и однажды, увязнув в долгах и мучаясь бессонницей, решают, что со всеми их финансовыми проблемами можно справиться, если найти способ быстро разбогатеть. И тогда они принимаются возводить небоскреб. Здание растет быстро, но вскоре выясняется, что вместо «Эмпайр-стейт-билдинг» у них получилась падающая башня. Бессонные ночи возвращаются.

Что касается меня и Майка, то нам во взрослой жизни были доступны оба варианта строительства, потому что нас еще в детстве научили закладывать прочный финансовый фундамент.

Бухгалтерский учет, наверное, один из самых скучных предметов в мире. И один из самых запутанных. Но если вы хотите разбогатеть и оставаться богатыми всю жизнь, этот предмет может оказаться для вас самым важным. Для богатого папы вопрос заключался в том, как научить этому сложному предмету детей. Он решил проблему, упростив процесс обучения с помощью наглядных пособий.

Мой богатый папа сумел заложить в нас с Майком прочный финансовый фундамент. Поскольку мы были всего лишь детьми, он создал очень простой метод обучения.

Первые годы он занимался только тем, что рисовал схемы и объяснял их. Когда мы начали разбираться в этих простых диаграммах, терминах и принципах движения денег, он стал постепенно добавлять к рисункам цифры. Со временем Майк овладел самыми сложными и современными методами бухгалтерского анализа, потому что это требовалось ему для управления своей империей. Мои знания поскромнее, потому что моя империя меньше, но базовый фундамент у нас один и тот же. На следующих страницах вы увидите такие же простые схемы, как те, что рисовал для нас отец Майка. Эти элементарные схемы помогли двум маленьким мальчикам построить огромные состояния на прочном и глубоком фундаменте.

Правило № 1. Нужно знать разницу между активом и пассивом и приобретать активы

Если вы хотите быть богатым, это все, что вам нужно знать. Это первое и единственное правило. Возможно, оно кажется вам до абсурда простым, но большинство людей даже не подозревают, насколько оно важно. У множества людей появляются финансовые проблемы именно из-за того, что они не понимают разницы между активами и пассивами.

> ***«Богатые приобретают активы. Бедняки и средний класс приобретают пассивы, которые считают активами», – говорил богатый папа.***

Когда мы с Майком услышали это от богатого папы, то решили, что он шутит. Два почти взрослых парня ждали, что он откроет секрет того, как стать богатыми, а услышали вот такой ответ. Он был настолько прост, что нам пришлось долго его обдумывать.

– А что такое актив? – спросил Майк.

– Пока не думайте об этом, – ответил богатый папа. – Просто примите эту идею. Если вы сможете понять эту простую истину, в вашей жизни будет план, который избавит вас от финансовых проблем. Идея проста, поэтому на нее никто не обращает внимания.

– Вы хотите сказать, что если мы будем знать, что такое актив, и покупать активы, то станем богатыми? – переспросил я.

Богатый папа кивнул.

– Да, все просто, как дважды два.

– Но если это так просто, тогда почему все люди не становятся богатыми? – удивился я.

Богатый папа улыбнулся.

– Потому, что люди не видят разницы между активом и пассивом.

Не сдержавшись, я выпалил:

– Как могут взрослые быть такими тупыми? Если все настолько просто и настолько важно, то почему они не хотят в этом разобраться?

Чтобы объяснить нам, что такое активы и пассивы, богатому папе потребовалось всего несколько минут.

Сегодня мне, взрослому человеку, трудно объяснить это другим взрослым. Простота идеи ускользает от них, потому что они получили другое образование. Их учили другие образованные люди и профессионалы: банковские работники, бухгалтеры, агенты по продаже недвижимости, финансовые советники и прочие специалисты. Сложность в том, чтобы заставить взрослых забыть все, что они знают, то есть снова стать детьми. Разумные взрослые часто считают, что им не следует опускаться до обсуждения упрощенных определений.

Богатый папа верил в принцип «чем проще, тем лучше» и старался максимально упростить свою науку для двух мальчишек. Это и сделало наш финансовый фундамент таким прочным.

В чем причина непонимания? Как можно запутаться в таких элементарных вещах? Почему люди покупают активы, которые на самом деле оказываются пассивами? Ответ кроется в базовом образовании.

Мы сосредоточены на «грамотности», но не на финансовой. Принадлежность конкретных вещей к активам или пассивам определяется не словами. Если вы действительно хотите запутаться, найдите толкования слов «актив» и «пассив» в словаре. Я знаю, что эти определения могут показаться разумными подготовленному бухгалтеру, но для обычного человека они не имеют никакого смысла.

И все же мы, взрослые, часто слишком гордимся собой, чтобы признаться, что чего-то не понимаем.

Богатый папа говорил нам: «Актив определяется не словами, а цифрами. И если вы не научитесь разбираться в цифрах, то никогда не сможете понять, что такое актив».

«В бухгалтерском деле, – повторял он, – важны не сами цифры, а то, что они вам говорят. Точно так же дело обстоит со словами. Важны не сами слова, а история, которую они рассказывают».

«Если хочешь быть богатым, нужно читать и понимать цифры», – не раз говорил мой богатый папа. Он часто повторял и другое: «Богачи покупают активы, а бедняки и средний класс – пассивы».

А теперь смотрите, как можно отличить актив от пассива. Большинство бухгалтеров и экономистов с моими объяснениями не согласятся, но именно эти простые схемы послужили для двух мальчишек основой прочного финансового фундамента.

Вот как движутся деньги актива:



Верхняя часть схемы – отчет о доходах, который часто называют отчетом о доходах и расходах. В нем зафиксированы доходы и расходы. Деньги, которые поступают, и деньги, которые уходят. Нижняя часть – балансовый отчет. Он называется так потому, что в нем активы должны уравновешиваться с пассивами. Новички в финансовых вопросах не знают, каково взаимоотношение между этими отчетами, а это очень важно.

Так что, как я уже говорил, мой богатый папа просто сказал двум мальчишкам: «Активы кладут нам деньги в карман». Простое, понятное и практичное определение.

Вот как движутся деньги пассива:



Теперь, когда вы увидели на схемах, что такое активы и пассивы, вам будет легче понять мои словесные определения этих вещей.

Актив – это то, что приносит деньги в мой карман. Пассив – это то, что вынимает деньги из моего кармана.

И это все, что вам требуется знать. Если вы хотите разбогатеть, просто старайтесь всегда покупать активы. Если вы хотите быть представителем бедного или среднего класса, всю жизнь покупайте пассивы.

Неграмотность – непонимание как слов, так и цифр – вот главная причина финансовых трудностей. Если у людей сложности с деньгами, значит, они чего-то не понимают: либо цифр, либо слов. Что-то они видят неправильно. Богатые люди богаты потому, что у них больше знаний в разных областях, чем у тех, кто борется за финансовое выживание. Поэтому, если вы хотите разбогатеть и сохранить свое богатство, очень важно быть финансово грамотным – понимать и слова, и цифры.

Стрелки на схемах показывают, как движутся деньги, или денежный поток. Цифры сами по себе значат очень мало, так же как слова, вырванные из контекста. Важна история, которую они

рассказывают. Умение читать цифры в финансовых отчетах заключается в видении всей сути рассказа. Рассказа о том, куда текут деньги. Финансовая история 80 % семей – это рассказ о тяжелой работе и попытках пробиться наверх. Однако эти попытки оказываются напрасными, потому что люди всю жизнь покупают пассивы вместо активов.

Вот схема денежного потока бедного человека:



Вот схема денежного потока представителя среднего класса:



А вот как выглядит денежный поток богатого человека:



Все эти схемы, конечно, максимально упрощены. У каждого человека есть расходы на жизнь: деньги уходят на пищу, крышу над головой, одежду. На этих схемах показаны общие тенденции движения денег в жизни представителей разных классов.

Схема денежного потока демонстрирует, как человек распоряжается своими деньгами.

Я начал главу с рассказа о самых богатых людях Америки, чтобы показать, как сильно ошибаются те, кто верит, что деньги решат все проблемы. Поэтому меня передергивает всякий раз, когда я слышу от людей вопросы о том, как им побыстрее разбогатеть. Мне часто говорят: «Я по уши в долгах, поэтому мне нужен способ заработать большие деньги».

Но «большие деньги» чаще всего не решают проблему. Они могут ее даже усугубить. Часто деньги делают очевидными самые трагические ошибки, выявляя то, о чем мы даже не подозревали. Поэтому так часто люди, на голову которым сваливается неожиданное богатство – например, наследство, большая прибавка к зарплате или выигрыш в лотерею, – вскоре снова возвращаются в такое же, если не худшее, плачевное финансовое состояние. Деньги лишь усиливают

эффективность схем денежного потока, которые использует ваш мозг. Если ваша схема работает по принципу «все, что получаешь, нужно потратить», то увеличение доходов, скорее всего, просто приведет к росту расходов.

Наверное, это и породило пословицу «У дурака деньги долго не держатся».

Я уже не раз говорил, что мы идем в школу за научными знаниями и профессиональными навыками. И то и другое очень важно. Мы учимся зарабатывать деньги с помощью профессии.

В 1960-е годы, когда я учился в старших классах, все считали, что лучшие ученики должны выбирать карьеру врача, потому что эта профессия сулила самое большое финансовое вознаграждение.

Сегодня врачи столкнулись с такими финансовыми трудностями, которых я не пожелал бы злейшему врагу. Контроль страховых компаний, система регулируемого медицинского обслуживания, вмешательство государства и судебные иски о профессиональной небрежности лишили эту профессию всякой привлекательности.

Сегодня дети мечтают стать звездами в мире спорта, кино и рок-музыки, королевами красоты или топ-менеджерами, поскольку именно там сейчас можно найти славу, деньги и престиж. Вот почему в наши дни очень трудно вызвать у детей стремление к учебе. Они знают, что профессиональный успех уже не зависит от академических успехов так сильно, как раньше.

Выпускники школ не получают финансовых навыков. Миллионы образованных людей успешно начинают карьеру, но впоследствии сталкиваются с финансовыми проблемами. Они работают все упорнее, но не могут продвинуться ни на шаг в финансовом плане. Серьезным пробелом в их образовании стало не отсутствие знаний о том, как делать деньги, а незнание того, как ими управлять.

Я говорю о финансовых способностях – умении правильно распоряжаться деньгами, которые вы заработали, не позволять другим отобрать их у вас, удерживать их у себя как можно дольше и заставлять их работать на вас с максимальной отдачей.

Большинство людей не понимают, в чем причина их финансовых проблем, потому что они понятия не имеют о денежном потоке.

> ***Человек может быть высокообразованным, успешным в профессиональном плане и в то же время безграмотным в финансовом отношении.***

Часто такие люди работают больше, чем нужно, потому что

научились упорно трудиться, но не научились заставлять деньги работать на себя.

История о том, как поиск финансовой мечты превращается в финансовый кошмар

История жизни упорных тружеников проходит по классическому сценарию. Счастливые высокообразованные молодожены начинают жить вместе в тесной квартире, которую раньше снимал один из них. Им сразу становится ясно, что так они экономят деньги, поскольку теперь они вдвоем могут платить за квартиру столько же, сколько прежде платил один.

Проблема в том, что квартира очень тесна. Они решают накопить денег на дом своей мечты, чтобы можно было завести детей. Теперь у них два источника дохода вместо одного, и они посвящают больше времени карьере. Их доходы начинают расти.

По мере увеличения их доходов расходы тоже растут.



Самая крупная статья расходов для большинства людей – это налоги. Многие думают, что речь идет о подоходном налоге, но для большинства американцев самый высокий налог – это налог

на социальное страхование. Считается, что налог на социальное страхование вместе с медицинской страховкой обходится работнику примерно в 7,5 % зарплаты, но на самом деле эта цифра составляет 15 %, потому что такую же сумму перечисляет в фонд социальной защиты работодатель. По сути, это деньги, которые он не может заплатить вам, то есть тоже часть вашей зарплаты. Плюс ко всему вы платите подоходный налог с отчислений в фонд социальной защиты, которые даже не фигурируют в расчетной ведомости, потому что перечисляются напрямую из общего фонда заработной платы предприятия.

Но вернемся к молодой супружеской паре. Их доходы увеличились, и они решают купить дом своей мечты. Вместе с собственным домом у них появляется новый налог – на собственность. Потом они покупают новую машину, мебель и бытовую технику, чтобы обставить свой новый дом. В конце концов они обнаруживают, что колонка пассивов в их балансовом отчете заполнена ипотечным кредитом и долгами по кредитным карточкам. И эти пассивы продолжают неуклонно расти.



Другими словами, они попали в ловушку крысиных бегов. Вскоре

на свет появляется ребенок, и они начинают работать еще усерднее. Процесс повторяется: дальнейший рост доходов приводит к повышению налоговых ставок (это называется движением налогового разряда). По почте приходит кредитная карточка. Они используют ее до предела. Им звонят из ссудно-кредитной компании и сообщают, что их главный «актив» – дом – вырос в цене. Принимая во внимание их отличную кредитную историю, компания предлагает им консолидирующий кредит и советует погасить задолженность по потребительскому кредиту, выплатив долг по кредитной карточке, с которого берут высокие проценты. К тому же ипотечный процент вычитается из налогооблагаемой суммы. Они испускают вздох облегчения. Долги по кредитным карточкам погашены. Теперь потребительский долг становится частью закладной на дом. Платежи уменьшаются, потому что они растянули выплату долга на тридцать лет. Такое решение считается очень разумным.

Соседи приглашают их сходить вместе за покупками – как раз идет праздничная распродажа. Они дают себе слово ничего не покупать, а просто сходить поглазеть на витрины. Но на всякий случай берут с собой кредитную карточку.

Мне постоянно встречаются такие пары. Их имена меняются, но финансовая дилемма остается все той же. Они приходят на мои лекции, чтобы послушать, что я скажу, а затем спрашивают: «Не могли бы вы рассказать нам, как можно заработать большие деньги?»

Они не понимают, что на самом деле их проблема в том, как они тратят то, что у них есть. Дело в их финансовой безграмотности и непонимании разницы между активом и пассивом.

Большие деньги редко решают чьи-то денежные проблемы. Проблемы решаются с помощью интеллекта. Один мой друг часто повторяет тем, кто оказался в долгах: «Если ты обнаружил, что выкопал себе яму… перестань копать».

В детстве я часто слышал от отца, что японцы признают священную силу трех сокровищ: меча, яшмы и зеркала.

Меч символизирует силу оружия. Америка потратила на вооружение миллиарды долларов и теперь превосходит в военной сфере все страны мира.

Яшма символизирует силу денег. Наверное, есть доля истины в поговорке «Помни золотое правило: правила создает тот, у кого есть золото».

Зеркало символизирует силу самопознания. По японской легенде,

это знание является самым ценным из трех сокровищ.

Бедняки и средний класс слишком часто поддаются силе денег. Они просто встают по утрам на работу и трудятся изо всех сил, не спрашивая себя, есть ли в их труде какой-то смысл. Отправляясь каждый день на работу, они только усугубляют свое положение.

Не понимая в достаточной степени сути денег, подавляющее большинство людей позволяют их колоссальной силе управлять ими.

Если бы они воспользовались силой зеркала, то спросили бы себя: «А имеет ли это смысл?» Но слишком часто, вместо того чтобы довериться своей внутренней мудрости, скрытому в них гению, они идут вместе с толпой. Они поступают так, как все. Они предпочитают соглашаться, вместо того чтобы задавать вопросы. Нередко они просто бездумно повторяют то, что им говорят. Например: «Нужно диверсифицировать вклады», «Дом – ваша лучшая инвестиция», «Чем больше долг, тем меньше налоги», «Нужно иметь стабильную работу, не делать ошибок, не рисковать».

Говорят, что для большинства людей страх перед публичными выступлениями страшнее смерти. Психологи считают, что он вызван страхом выделиться из толпы, боязнью стать мишенью остракизма, критики или насмешек. Страх показаться не такими, как все, не дает большинству людей найти новые способы решения своих проблем.

Вот почему мой образованный папа говорил, что японцы выше всего ценят силу зеркала. Только в зеркале человек может увидеть истину. Страх – это основная причина, заставляющая людей говорить: «Лучше не рисковать». Эти слова применимы в любой сфере: спорте, человеческих взаимоотношениях, карьере, финансах.

Тот же самый страх быть осмеянными заставляет людей не выделяться и не ставить под сомнение общепринятые взгляды и тенденции: «Ваш дом – это актив», «Возьмите консолидационный кредит и избавьтесь от долгов», «Работайте усерднее», «Главное – продвижение по службе», «Когда-нибудь я стану вице-президентом», «Нужно копить деньги», «Когда я получу надбавку к зарплате, мы купим новый дом», «Взаимные фонды безопасны».

Многие крупные финансовые проблемы вызваны стремлением не ударить лицом в грязь перед Джонсами. Всем нам время от времени не мешает смотреться в зеркало и доверять своему внутреннему голосу, а не каким-то страхам.

К шестнадцати годам у нас с Майком появились проблемы в школе. Мы не были плохими детьми. Мы просто начали выделяться из толпы. После школы и в выходные мы работали у отца Майка.

После работы мы часами сидели с ним за столом, когда он встречался со своими банковскими работниками, юристами, бухгалтерами, брокерами, инвесторами, менеджерами и служащими. Этот человек, который бросил школу в тринадцать лет, теперь отдавал приказы образованным людям. Они безропотно ему повиновались и ежились, когда он был ими недоволен.

Этот человек действовал вразрез с мнением толпы. Он предпочитал мыслить самостоятельно и презирал принцип «нам нужно делать так, потому что так делают все». Кроме того, он ненавидел слово «не могу». Если нужно было от него чего-то добиться, достаточно было сказать: «Не думаю, что вы сможете это сделать».

На его совещаниях мы с Майком узнали больше, чем за все время обучения в школе и колледже. У отца Майка не было традиционного образования, но он владел финансовыми знаниями и поэтому преуспел. Он много раз говорил нам: «Умный человек нанимает людей, которые умнее его». Возможность многие часы подряд слушать умных людей и учиться у них оказалась для нас с Майком чрезвычайно полезной.

Но из-за этого мы не могли просто принимать на веру стандартные советы учителей, и это вызывало проблемы. Когда учитель говорил: «Если вы не будете получать хорошие отметки, то ничего не добьетесь в жизни», мы с Майком иронически поднимали брови. Когда нам приказывали следовать установленным процедурам и не нарушать правил, мы видели, что школа фактически убивает творческое начало в человеке. Теперь мы стали понимать, почему богатый папа говорил нам, что школы готовят хороших работников, а не работодателей. Иногда мы спрашивали учителей, как применить на практике те или иные знания или почему нам никогда ничего не рассказывают о деньгах и о том, как они работают. На второй вопрос нам часто отвечали, что деньги не имеют значения и, если мы будем хорошо учиться, все остальное приложится. Чем больше мы узнавали о силе денег, тем больше отдалялись от учителей и сверстников.

Мой образованный папа никогда не ругал меня за отметки, но мы начали вести споры о деньгах. К тому времени, как мне исполнилось шестнадцать, я обладал куда более прочными финансовыми знаниями, чем родители. Я мог вести бухгалтерские книги, имел опыт общения с бухгалтерами из налоговой инспекции, адвокатами из разных компаний, банковскими служащими, агентами по продаже недвижимости, инвесторами и многими другими. Мой отец общался

только с учителями.

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

БОГАТЫЙ ПАПА

Активы	Пассивы

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

БЕДНЫЙ ПАПА

Активы	Пассивы

Однажды отец сказал мне, что наш дом был его самым лучшим капиталовложением. Когда я объяснил ему, почему не считаю дом хорошей инвестицией, мы с ним крупно повздорили.

На этой схеме видна разница в отношении богатого и бедного папы к своим домам. Один считал свой дом активом, а второй – пассивом. Помню, я нарисовал еще одну схему, чтобы показать своему отцу, в каком направлении движется денежный поток.



Кроме того, я продемонстрировал ему, какие дополнительные расходы влечет за собой владение домом. Чем больше дом, тем больше расходы на его содержание, и денежный поток уходит через колонку расходов.

До сих пор многие начинают со мной спорить, когда я заявляю, что дом нельзя считать активом. Я знаю, что для многих людей это не только самое крупное капиталовложение, но еще и самая заветная мечта. К тому же иметь собственный дом лучше, чем не иметь ничего. Но я просто предлагаю точку зрения на эту популярную догму.

Если бы мы с женой решили купить более просторный и дорогой дом, то нам было бы ясно, что это не актив, а пассив, потому что такое капиталовложение заставляет деньги утекать из нашего кармана.

Вот мои аргументы. Я не жду, что их примут все люди, поскольку дом всегда вызывает много эмоций, а когда речь заходит о деньгах, сильные эмоции, как правило, понижают уровень финансового интеллекта. К тому же я на собственном опыте убедился, что деньги могут сделать эмоциональным любое решение.

1. Когда мы говорим о домах, я подчеркиваю, что большинство людей всю жизнь работают, чтобы платить за дом, который им

не принадлежит. Другими словами, большинство людей через каждые несколько лет покупают новый дом и каждый раз берут новый ипотечный кредит на тридцать лет, чтобы погасить предыдущий.

2. Даже если ипотечный процент уменьшает налогооблагаемую сумму, все остальные расходы люди оплачивают из своих доходов после вычета налогов, даже после погашения ипотечного кредита.

3. Родители моей жены пришли в ужас, когда налог, взимаемый со стоимости их дома, поднялся до тысячи долларов в месяц. Это произошло уже после того, как они ушли на пенсию, так что это увеличение не соответствовало их пенсионным доходам и им пришлось переехать.

4. Дома не всегда повышаются в цене. У меня есть друзья, которые задолжали миллион долларов за дом, который сегодня можно продать лишь за гораздо меньшую цену.

5. Самые большие потери связаны с упущенными возможностями. Если все ваши деньги вложены в дом, тогда вам, возможно, придется работать больше, потому что деньги постоянно уходят в колонку расходов, вместо того чтобы увеличивать колонку активов. Такая схема денежного потока характерна для среднего класса. Если бы молодая пара с самого начала стала вкладывать больше денег в колонку активов, впоследствии им стало бы легче жить. Их активы увеличились бы и смогли покрывать часть расходов. Но слишком часто дом оказывается лишь средством взять кредит под залог жилья, чтобы покрыть растущие расходы.

В итоге получается, что решение стать владельцем слишком дорогого дома, вместо того чтобы заняться инвестициями, влечет за собой как минимум три негативных последствия:

1. *Потерю времени*, за которое другие активы могли бы повыситься в цене.

2. *Потерю дополнительного капитала*, который можно было куда-то инвестировать, вместо того чтобы оплачивать высокие расходы, связанные непосредственно с домом.

3. *Потерю образования.* Слишком часто люди считают дом, свои сбережения и пенсионные планы активами. Поскольку у них нет денег на инвестиции, они этим просто не занимаются. То есть они лишают себя возможности приобрести опыт инвестирования. Большинство людей никогда не становятся опытными инвесторами. А лучшие инвестиции, между прочим, обычно предлагаются опытным инвесторам, которые потом уже перепродают их людям, предпочитающим не рисковать.

Я не пытаюсь никого отговаривать от покупки дома. Я всего лишь

хочу сказать, что вам следует понимать разницу между активами и пассивами. Когда я хочу купить более просторный дом, то сначала приобретаю актив, который генерирует денежный поток, достаточный для оплаты стоимости дома.

Финансовый отчет моего образованного папы очень характерен для человека, попавшего в ловушку крысиных бегов. Его расходы всегда идут в ногу с доходами, и у него не остается денег на инвестирование в активы. В результате его пассивы превышают активы.

Схема на с. 76 демонстрирует отчет о доходах моего бедного папы. Она стоит тысячи слов. Эта схема показывает, что его доходы и расходы равны, а пассивы превышают активы.

Расположенный справа финансовый отчет моего богатого папы показывает, чего может добиться человек, который посвятил свою жизнь инвестированию и минимизации пассивов.



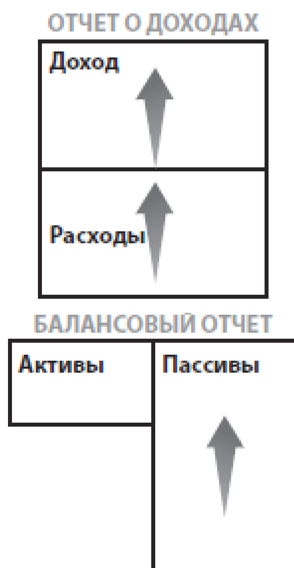
Почему богатые становятся богаче

Анализ финансового отчета богатого папы показывает, почему богатые богатеют. Колонка активов создает больше доходов, чем нужно на покрытие расходов, и разница снова инвестируется в активы. Колонка активов растет, и вместе с ней растут доходы. В результате богатые становятся еще богаче!



Почему средний класс испытывает денежные затруднения

Представителям среднего класса приходится постоянно бороться с финансовыми трудностями. Их главная статья доходов – зарплата. Но когда увеличивается зарплата, растут и налоги. А их расходы имеют тенденцию увеличиваться пропорционально росту зарплаты. Отсюда и название – «крысиные бега». Эти люди считают своим главным активом собственный дом и тратят деньги на него, вместо того чтобы инвестировать их в активы, которые приносят доход.



Жизненная философия, которая позволяет вам считать свой дом выгодной инвестицией, а повышение зарплаты – достаточным основанием для того, чтобы купить дом побольше или больше тратить, стала основой современного общества, привыкшего жить в долг. Постоянное увеличение расходов заставляет семьи брать все новые кредиты, их финансовое положение становится все более шатким, хотя они вроде бы продвигаются по службе и регулярно получают надбавки к зарплате. Такая жизнь полна рискованных ситуаций, а ее причина – недостаточная финансовая образованность.

Массовые увольнения последних лет показали, насколько неустойчиво финансовое положение среднего класса. Пенсионные планы компаний заменяются государственными планами 401(k). Программа социальной защиты, очевидно, тоже находится не в лучшем состоянии, и на нее не стоит рассчитывать. Средний класс охватила паника.

Самыми популярными финансовыми организациями стали сегодня взаимные фонды, которые якобы гарантируют надежность инвестиций. Рядовые пайщики этих фондов слишком заняты работой, оплатой налогов и ипотеками, накоплением денег на обучение детей в колледже и погашением долгов по кредитным карточкам. Им некогда учиться инвестированию, поэтому они полагаются на опыт руководителя взаимного фонда.

Кроме того, поскольку взаимный фонд занимается разными видами

инвестиций, они считают, что их вклады не пропадут, потому что они «диверсифицированы». Эти представители образованного среднего класса исповедуют выдвинутый брокерами взаимных фондов и финансовыми консультантами принцип «действуйте наверняка; избегайте рисков».

Но главная трагедия заключается в том, что отсутствие начального финансового образования у рядовых представителей среднего класса подвергает их еще большему риску. Они вынуждены действовать наверняка, потому что их финансовое положение в лучшем случае довольно шаткое. Их балансовые отчеты не сбалансированы. У них масса пассивов и нет реальных активов, которые могли бы приносить доход. Как правило, единственным источником доходов для них является зарплата. Их жизнь целиком зависит от работодателя. Они слишком много сил отдают работе, задыхаясь под непосильным бременем налогов и долгов.

Вот почему, когда им выпадает шанс совершить «сделку всей своей жизни», они просто физически не в состоянии им воспользоваться.

Как я уже говорил в начале этой главы, самое важное правило заключается в том, чтобы понимать разницу между активами и пассивами. Как только вы этому научитесь, сосредоточьте все силы на покупке активов, способных приносить доход. Это самый лучший первый шаг на пути создания богатства.

Продолжайте этим заниматься, и ваша колонка активов начнет расти. Сдерживайте рост пассивов и расходов, чтобы можно было вливать больше денег в колонку активов. Вскоре доход от активов возрастет настолько, что вы сможете позволить себе поиск более выгодных, спекулятивных инвестиций, способных приносить прибыль от 100 % до бесконечности, когда вложенные вами пять тысяч долларов смогут быстро превратиться в миллион или даже в большую сумму. Представители среднего класса называют такие инвестиции «слишком рискованными», но для грамотного в финансовом отношении человека инвестирование не является рискованным занятием.

Если вы станете делать то, что делают все, то получите следующую картинку:

ОТЧЕТ О ДОХОДАХ

Доход

Работа на компанию (зарплата)

Расходы

Работа на государство (налоги)

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

Активы	**Пассивы**
	Работа на банк (ипотека)

Если вы наемный работник и владелец собственного дома, тогда ваши трудовые усилия обычно распределяются следующим образом:

1. *Работа на компанию.* Наемные работники делают богатыми владельца своего предприятия или акционеров. Ваши усилия и успехи будут способствовать успеху и процветанию хозяина.
2. *Работа на государство.* Государство забирает свою долю из вашей зарплаты еще до того, как она попадает вам в руки. Стараясь работать больше, вы просто увеличиваете сумму налогов, взимаемых государством. С января по май большинство людей работают исключительно на государство.
3. *Работа на банк.* После налогов самой крупной статьей ваших расходов обычно является выплата ипотечного кредита и долгов по кредитным карточкам.

Проблема в том, что чем больше вы работаете, тем большая часть результатов ваших трудовых усилий исчезает в этих трех направлениях. Вам нужно научиться направлять свои дополнительные усилия на пользу непосредственно себе и своей семье.

Когда вы решите заняться тем, что принесет пользу вам самим, – сосредоточить свои усилия на приобретении активов, а не на росте зарплаты, – какие цели вы поставите перед собой? В большинстве случаев люди продолжают работать, а на зарплату постепенно приобретают активы.

Когда активы начнут расти, как можно будет измерить степень их

успешности? Когда человек поймет, что он стал богатым?

Я даю свои собственные определения не только пассивам и активам, но и богатству. Честно говоря, последнее я позаимствовал у человека по имени Бакминстер Фуллер. Одни называют его шарлатаном, другие – гением. Много лет назад он взбудоражил все архитектурное сообщество, когда подал заявку на изобретение так называемого геодезического купола. В текст этой заявки Фуллер включил формулировку понятия богатства. На первый взгляд она кажется довольно странной, но если вдуматься, то в ней можно найти глубокий смысл: «Богатство – это способность человека какое-то время жить не работая, то есть если сегодня я перестану работать, сколько я проживу?»

В отличие от собственного капитала – разницы между активами и пассивами, которая часто заполняется дорогими безделушками и субъективными мнениями о ценности тех или иных вещей, – понятие богатства позволяет создать достаточно точную систему измерения. С ее помощью можно определить, где я нахожусь по отношению к своей цели – обретению финансовой независимости.

В то время как собственный капитал часто включает активы, не способные генерировать денежные средства, вроде купленных вами вещей, которые сейчас валяются в вашем гараже, критерий богатства позволяет измерить количество денег, которое приносят ваши деньги, и, следовательно, уровень вашей финансовой живучести.

Богатство – это критерий измерения денежного потока, создаваемого колонкой активов по сравнению с колонкой расходов.

Рассмотрим это на примере. Предположим, мой денежный поток из колонки активов составляет тысячу долларов в месяц. А мои расходы составляют две тысячи. Насколько же я богат?

Вернемся к определению Фуллера. Сколько дней я смогу прожить? Если взять месяц из тридцати дней, моего денежного потока хватит на полмесяца.

Когда денежный поток, который приносят мои активы, вырастет до двух тысяч долларов в месяц, я стану богатым.

Другими словами, я богат, хотя у меня пока нет осязаемого состояния. Доходы от моих активов полностью покрывают мои месячные расходы. Если я захочу увеличить свои расходы, то мне прежде всего нужно будет увеличить мой денежный поток, чтобы поддержать этот уровень богатства. Обратите внимание, что на этом этапе я уже не завишу от зарплаты. Я сосредоточился на создании колонки активов, которая принесла мне финансовую независимость.

Если сегодня я перестану работать, то денежный поток от моих активов позволит мне покрывать все мои расходы.

Моей следующей целью становится получение дополнительного денежного потока от моих активов, чтобы эти деньги можно было реинвестировать в колонку активов. Чем больше денег поступает в эту колонку, тем больше она растет. А чем больше растут мои активы, тем больше растет мой денежный поток. И пока мои расходы будут меньше денежного потока от моих активов, я буду становиться все богаче и получать все больше доходов от источников, не связанных с моим физическим трудом.

По мере продолжения этого процесса реинвестирования я буду продвигаться по пути увеличения моего богатства. Нужно только не забывать о следующих простых вещах:

- ***Богатые люди покупают активы.***
- ***У бедных есть только расходы.***
- ***Средний класс покупает пассивы, которые считает активами.***

Так как же мне начать заниматься тем, что принесет пользу мне самому? Кто ответит на этот вопрос? Послушайте, что скажет в следующей главе основатель компании «McDonald's».

Глава третья

Урок 3. Занимайтесь собственным бизнесом

Богатые сосредоточиваются на колонке активов, в то время как все остальные интересуются только колонкой доходов.

В 1974 году Рэя Крока, основателя компании «McDonald’s», попросили выступить перед группой студентов факультета делового администрирования Техасского университета в Остине. Среди этих студентов был один из моих близких друзей. После интересного и вдохновляющего выступления был объявлен перерыв, и студенты пригласили Рэя в свою любимую забегаловку выпить с ними по кружке пива. Рэй любезно принял приглашение.

– Каким бизнесом я занимаюсь? – спросил Рэй, когда у всех в руках оказалось по кружке.

«Все рассмеялись, – вспоминает мой друг. – Почти все решили, что он просто шутит».

Никто не ответил, и Рэй повторил вопрос:

– Так в чем же, по-вашему, заключается мой бизнес?

Студенты снова рассмеялись, и наконец один из тех, кто посмелее, подал голос:

– Рэй, всему миру известно, что ваш бизнес – гамбургеры!

Рэй усмехнулся.

– Приблизительно такого ответа я и ожидал. – Он немного помолчал и добавил: – Так вот, дамы и господа, мой бизнес – это не гамбургеры. Мой бизнес – недвижимость.

По словам моего друга, Рэю потребовалось довольно много времени, чтобы объяснить свою точку зрения. Официальной целью его бизнеса был франчайзинг – продажа прав на использование торговой марки сети ресторанов «McDonald’s», – но на самом деле его больше интересовали участки земли под каждым франшизным предприятием. Он понимал, что главными факторами успеха каждой франчайзинговой сделки были размеры участка и его местоположение. Дело в том, что ресторатор, который покупал франшизу, оплачивал покупку недвижимости, которая становилась собственностью организации Рэя Крока.

Сегодня компания «McDonald’s» стала крупнейшим владельцем

недвижимости в мире, обогнав даже католическую церковь. Компания владеет множеством самых ценных дорожных и уличных перекрестков в Америке и по всему земному шару.

Мой друг считает, что в тот день получил один из самых важных уроков в своей жизни. Сегодня он владеет сетью автомоек, но истинной целью его бизнеса является приобретение недвижимости под эти автомойки.

В предыдущей главе были представлены схемы, показывающие, что в большинстве случаев люди работают на кого угодно, кроме себя. В первую очередь они работают на владельцев компании, потом – на государство, которое берет с них налоги, и, наконец, на банк, который остается владельцем их дома до полного погашения ипотечного кредита.

Когда я был маленьким, у нас нигде в округе не было «McDonald’s». Но мой богатый папа сумел преподать нам с Майком тот же урок, который получили от Рэя Крока студенты Техасского университета. Это третий секрет богатых людей. Он формулируется очень просто: «Занимайтесь собственным бизнесом».

Финансовые трудности часто являются результатом того, что люди всю жизнь работают на кого-то другого, и у многих после выхода на пенсию не остается практически ничего.

Современная образовательная система направлена на развитие у сегодняшних молодых людей учебных навыков, необходимых для получения хорошей работы. Как уже было сказано, их жизнь будет вращаться вокруг заработной платы, или колонки доходов.

Многие пойдут учиться дальше, чтобы стать инженерами, учеными, поварами, полицейскими, художниками, писателями и т. п. Эти профессиональные навыки сделают их частью рабочей силы страны, которая работает за деньги.

Но ваша профессия и ваш бизнес – совершенно разные вещи. Я часто спрашиваю людей: «Каким бизнесом вы занимаетесь?» Они отвечают: «Я банкир». Я спрашиваю: «У вас собственный банк?» А они обычно отвечают: «Нет, я работаю в банке». В данном случае люди путают профессию с бизнесом. Банковское дело может быть их профессией, но сделать их богатыми сможет только собственный бизнес.

Проблема с образованием заключается в том, что вы часто становитесь тем, на кого учитесь. То есть если вы изучаете, скажем, кулинарию, вы становитесь поваром. Если вы изучаете право, вы идете

в адвокаты, а те, кто изучает автодело, становятся автомеханиками. К сожалению, слишком часто интересы профессиональной карьеры заставляют людей забыть о необходимости заниматься в первую очередь собственным бизнесом. Они посвящают всю свою жизнь бизнесу, который принадлежит кому-то другому, и делают богатыми этого человека.

Чтобы добиться финансовой безопасности, человек должен уделять максимум внимания собственному бизнесу. В центре внимания вашего бизнеса должна находиться не колонка доходов, а колонка активов. Как уже говорилось, правило номер один – знать разницу между активами и пассивами и приобретать активы. Богатые люди сосредоточиваются на колонке активов, в то время как все остальные интересуются только колонкой доходов.

Вот почему мы так часто слышим: «Я хочу, чтобы мне подняли зарплату», «Если б я только смог получить повышение по службе!», «Я пойду на курсы повышения квалификации, чтобы получить работу получше», «Я буду работать сверхурочно» или «Может, мне стоит пойти на вторую работу?».

В определенных обстоятельствах эти идеи могут оказаться вполне разумными. Но все же они не побуждают вас заняться собственным бизнесом. Все эти идеи сосредоточены на колонке доходов и помогут укреплению финансовой безопасности лишь в том случае, если дополнительные деньги пойдут на покупку активов, генерирующих доходы.

Основная причина, заставляющая большинство представителей бедного и среднего класса проявлять финансовую консервативность, то есть говорить: «Я не могу позволить себе рисковать», заключается в отсутствии у них прочного финансового фундамента. Они вынуждены цепляться за свою работу и избегать рискованных ситуаций.

Когда сокращения штатов достигли повальных масштабов, миллионы работающих людей обнаружили, что их якобы самый крупный актив – дом – живьем загоняет их в могилу. С каждым месяцем этот «актив» обходится им все дороже. С еще одним «активом» – машиной – та же история. За пылящиеся в гараже клюшки для гольфа, которые когда-то стоили тысячу долларов, никто уже столько не даст. Без стабильной работы людям не на что опереться. То, что они считали активами, не поможет им выжить во время финансового кризиса.

Я думаю, большинству из вас доводилось заполнять бланки заявок

на получение банковских кредитов на покупку дома или машины. Всегда любопытно, что пишут люди в разделе «Собственный капитал». Там лучше всего видно, что именно существующая банковская практика позволяет человеку считать активами.

Когда однажды я сам обратился за кредитом, мне показалось, что мое финансовое положение выглядело недостаточно внушительно. Тогда я добавил в колонку активов свои новые клюшки для гольфа, коллекцию произведений искусства, книги, бытовую электронику, костюмы от Armani, наручные часы, туфли и другие предметы личного пользования.

Мою заявку отклонили, но лишь потому, что у меня было слишком много инвестиций в недвижимость. Экспертам из кредитного отдела не понравилось, что основной доход я получал от арендной платы. Им очень захотелось выяснить, почему у меня не было нормальной работы и жалованья. Костюмы, клюшки для гольфа и произведения искусства не вызвали у них никаких вопросов.

Жизнь иногда сурова к тем, кто не вписывается в общепринятый стандарт.

Меня всегда коробит, когда кто-то говорит, что его собственный капитал составляет миллион долларов, или сто тысяч, или сколько-то там еще. Одна из главных причин, по которым показатель собственного капитала не отражает реального финансового положения, заключается в том, что, как только вы начнете продавать свои активы, вам придется заплатить налог на прибыль.

Вот почему так часто уменьшение доходов загоняет людей в глубокую финансовую яму. Чтобы получить наличные, они продают свои активы. Но личную собственность чаще всего можно продать лишь за часть той цены, которая записана в их личном балансовом отчете. А если после продажи они останутся в плюсе, тогда им придется заплатить немалый налог на прибыль. Государство обязательно заберет свою долю и существенно сократит сумму, которую они предполагали использовать, чтобы рассчитаться с долгами. Вот почему я не устаю повторять людям, что величина их собственного капитала часто оказывается намного меньше, чем они думают.

Так займитесь, наконец, собственным бизнесом! Не бросайте основную работу, но начните покупать реальные активы, а не пассивы или личные вещи, которые обесцениваются сразу, как только вы приносите их домой.

Новая машина теряет в цене почти 25 % в ту самую секунду, когда вы выезжаете на ней за ворота автосалона. Ее нельзя считать реальным активом, даже если банк другого мнения. В тот самый миг, когда на поле для гольфа я выполнил первый удар по мячу моим новым титановым драйвером за четыреста долларов, он стал стоить сто пятьдесят.

Удерживайте свои расходы на минимальном уровне, сокращайте количество пассивов и старательно стройте фундамент из солидных активов. Если ваши дети еще не стали взрослыми и живут с вами, постарайтесь научить их отличать активы от пассивов. Заставьте их приступить к строительству колонки активов до того, как они покинут родительский дом, женятся, купят дом, заведут детей и застрянут в опасном финансовом положении, цепляясь за работу и покупая все в кредит. Я знаю очень много молодых пар, которые вступают в брак и сами загоняют себя в ловушку стиля жизни, который не позволяет им выбраться из долгов в течение почти всей их трудовой деятельности.

Часто лишь после того, как родной дом покидает последний ребенок, родители вдруг осознают, что недостаточно хорошо подготовились к пенсионному возрасту, и начинают экономить на всем, чтобы отложить хоть немного денег. Но потом начинают болеть их собственные родители, и на их плечи ложатся новые обязанности.

Так какие виды активов я советую покупать вам или вашим детям? В моем мире реальные активы принято делить на несколько категорий:

1. *Бизнес, который не требует моего присутствия.* Он принадлежит мне, но управляется другими людьми.

   Если я вынужден там работать, это уже не бизнес. Он становится моей работой.
2. *Акции*
3. *Облигации*
4. *Взаимные фонды*
5. *Недвижимость, приносящая доход*
6. *Долговые расписки и векселя*
7. *Гонорары за интеллектуальную собственность: музыку, сценарии, патенты*
8. *Любая другая собственность, которая имеет ценность, приносит доход или растет в цене и легко продается*

Когда я был маленьким, мой образованный папа говорил, что мне нужно будет найти стабильную работу. В отличие от него мой богатый

папа советовал мне заняться приобретением активов, причем только тех, которые придутся мне по душе: «Если ты не будешь любить свои активы, то не станешь о них заботиться». Я покупаю недвижимость просто потому, что мне нравятся здания и участки земли. Я обожаю искать и выбирать недвижимость и способен заниматься этим целыми днями. Любые возникающие проблемы не в состоянии поколебать мою любовь к недвижимости. Тем, кто ненавидит недвижимость, не следует ею заниматься.

Мне очень нравятся акции малых, особенно начинающих, компаний, потому что свобода предпринимательства привлекает меня больше, чем корпоративная дисциплина. В молодости я достаточно поработал в крупных организациях, таких как «Standard Oil», Корпус морской пехоты США и корпорация «Xerox». Жилось мне там довольно неплохо, и я с удовольствием вспоминаю те времена. Но в глубине души я знаю, что большие компании – это не мое. Мне нравится начинать бизнес, а не управлять им. Поэтому я чаще всего покупаю акции мелких компаний, а иногда даже сам основываю их и вывожу на рынок. На первичном размещении акций можно заработать целое состояние, и я очень люблю эту игру. Многие люди боятся инвестировать средства в компании с малой капитализацией. Это действительно рискованное дело. Но риск сводится к минимуму, если вам нравится то, во что вы вкладываете деньги, и вы понимаете, что и как делаете. Когда я работаю с мелкими компаниями, моя инвестиционная стратегия заключается в том, чтобы владеть акциями не больше года. Но когда я имею дело с недвижимостью, то начинаю с малого и постепенно меняю дешевые здания на более дорогие, чтобы отодвинуть сроки уплаты налогов на прибыль. Это позволяет недвижимости значительно вырасти в цене. Как правило, я владею недвижимостью не более семи лет.

Во время службы в морской пехоте и работы в компании «Xerox» я делал то, что советовал мне богатый папа. Я не оставлял работу, но занимался и собственным бизнесом. Я активно увеличивал колонку активов, торгуя недвижимостью и акциями мелких компаний. Богатый папа всегда подчеркивал значение финансовой грамотности. Чем лучше я разбирался в бухгалтерском учете и финансовых тонкостях, тем лучше мог анализировать инвестиции, а в конце концов сумел основать и построить свою собственную компанию.

Я никому не советую основывать компанию, если только у вас нет неудержимого стремления к этому. Учитывая мой личный опыт управления компанией, я не пожелал бы такой участи никому. Бывает,

что человек не может найти работу, и тогда собственная компания кажется ему самым лучшим решением. Но шансы на успех ничтожно малы. Девять из десяти компаний разваливаются в течение пяти лет. Из тех, кто выживает после первых пяти лет, девять из десяти в конце концов тоже приходят к банкротству. Так что я могу посоветовать вам это лишь в том случае, если вы действительно испытываете жгучее стремление стать владельцем собственной компании. В противном же случае лучше не оставлять работу и по мере возможности заниматься собственным бизнесом.

Когда я говорю о занятии собственным бизнесом, то имею в виду создание и сохранение сильной колонки активов. Если туда попал доллар, никогда не позволяйте ему уйти. Считайте его своим работником. Главное достоинство денег состоит в том, что они могут работать на вас двадцать четыре часа в сутки и делать это в течение поколений. Трудитесь на своей основной работе, зарабатывайте репутацию надежного сотрудника, но при этом продолжайте строить свою колонку активов.

По мере усиления вашего денежного потока вы сможете позволить себе какие-то предметы роскоши. Тут очень важно отметить, что богатые люди делают это в последнюю очередь, а бедняки и средний класс обычно с этого начинают. Они покупают большие дома, бриллианты, меха, яхты, потому что хотят выглядеть богатыми. Но когда они начинают выглядеть богатыми, оказывается, что они по уши увязли в долгах. Богатые люди старой закалки, которые создают долгосрочное состояние, начинают со строительства колонки активов. Через какое-то время доход, который поступает из этой колонки, позволяет им покупать предметы роскоши. Представители бедного и среднего класса платят за эти вещи собственным потом, кровью и тем, что они могли бы оставить в наследство детям.

Истинная роскошь – это награда за то, что вы вложили деньги в реальный актив и приумножили его. Например, когда мы с женой стали получать больше денег от наших многоквартирных домов, она пошла и купила себе «мерседес». Это не потребовало лишних усилий или риска, потому что машину «купил» многоквартирный дом. Конечно, ей пришлось четыре года подождать, пока ее портфель инвестиций в недвижимость не вырос и не начал генерировать денежный поток, позволяющий заплатить за машину. Но этот предмет роскоши стал для нее не просто красивой игрушкой, а заслуженной наградой, потому что она доказала, что знает, как увеличить свою колонку активов. Эта машина стала предметным воплощением ее

умения использовать свой финансовый интеллект.

В отличие от моей супруги, большинство людей отправляются покупать новый автомобиль или еще какой-то предмет роскоши под воздействием импульса и делают это в кредит. Возможно, им просто скучно и нужна новая игрушка. Кроме того, со временем у человека может появиться неприязнь к купленному в кредит предмету роскоши, потому что долг становится финансово обременительным.

Теперь, после того как вы инвестировали свое время и средства в строительство собственного бизнеса, пришло время узнать самый большой секрет богатых. Именно благодаря этому секрету богатые настолько богаты.

Глава четвертая

Урок 4. История подоходного налога и возможности корпораций

Просто в этой игре мой богатый папа действовал умнее и использовал корпорации – самый главный секрет богатых.

Помню, как в школе мне рассказывали о Робине Гуде и его веселых товарищах. Наш учитель считал, что это замечательная история о романтическом герое, который отнимал деньги у богатых и раздавал бедным.

Мой богатый папа не считал Робина Гуда героем. Он называл его мошенником.

Пусть Робина Гуда уже давно нет, но его последователи живы. Я очень часто слышу, как люди говорят: «Пусть за это платят богатые» или «Богатые должны платить больше налогов, чтобы они доставались бедным».

Эта «робин-гудовская» идея отнимать у богатых и раздавать бедным стала причиной самой большой головной боли для мало– и среднеобеспеченных людей. Идеалы Робина Гуда – это главная причина, по которой средний класс так страдает от налогового бремени. Дело в том, что основная масса налогов взимается не с богатых. За бедных платит средний класс, в первую очередь образованная верхушка среднего класса.

Чтобы лучше понять этот механизм, нам стоит рассмотреть историю возникновения налогов. Мой высокообразованный папа был специалистом по истории образования, а богатый папа – экспертом по истории налогов.

Богатый папа объяснил нам с Майком, что изначально в Англии и Америке подоходного налога не было. Иногда проводились временные сборы на ведение войн. Король или президент обращался к народу и просил всех внести посильную лепту. В Великобритании подоходный налог взимался с 1799 по 1816 год для финансирования войны с Наполеоном, а в Америке – с 1861 по 1865 год на нужды Гражданской войны.

В Англии с 1874 года стал постоянным налог на собственность и доходы граждан. В Америке в 1913 году, с принятием 16-й поправки

к Конституции, стал постоянным подоходный налог. Временами американцы выступали против налогов. Например, непомерный налог на чай привел к знаменитому инциденту с чаем в бостонской гавани, который стал одной из причин Войны за независимость. Как Англии, так и Соединенным Штатам потребовалось очень много времени, чтобы убедить граждан в необходимости введения постоянного подоходного налога.

Эти исторические даты, впрочем, не показывают, что в обеих странах подоходный налог изначально взимался только с богатых. Именно на это хотел обратить наше внимание богатый папа. Он объяснил, что идея налогов стала популярной и была принята большинством населения лишь потому, что беднякам и среднему классу говорили: налоги создаются только для наказания богатых. Только так удалось заставить народ проголосовать за этот закон, чтобы придать налогу конституционно-правовой статус. Однако благое намерение потрясти кошельки богачей на деле обернулось казусом: подоходный налог сильнее всего ударил по тем, кто за него проголосовал, то есть по беднякам и представителям среднего класса.

– Как только государство почувствовало вкус денег, его аппетиты возросли, – сказал богатый папа. – Мы с твоим отцом находимся на разных полюсах. Он – государственный чиновник, а я – капиталист. Мы получаем деньги за совершенно разную работу, и наш успех оценивается по противоположным критериям. Ему платят за то, что он тратит деньги и нанимает новых людей. Чем больше он тратит и чем больше людей нанимает, тем крупнее становится его организация. В государственном секторе крупные организации пользуются наибольшим уважением. В моей же организации все наоборот: чем меньше людей я нанимаю и чем меньше денег трачу, тем больше меня уважают инвесторы. Вот почему я не люблю государственных чиновников. Их цели в корне отличаются от целей большинства деловых людей. Чем больше растет государственный аппарат, тем больше налоговых поступлений требуется ему для поддержки своей деятельности.

Мой образованный папа верил, что государство должно помогать людям. Он искренне любил Джона Кеннеди и с восторгом встретил его проект создания Корпуса мира (организации, посылавшей американских добровольцев на работу в развивающиеся страны). Эта идея настолько ему понравилась, что они вместе с мамой стали работать в Корпусе мира, занимаясь подготовкой волонтеров для отправки в Малайзию, Таиланд и на Филиппины.

И в министерстве образования, и в Корпусе мира он постоянно боролся за получение дополнительных бюджетных ассигнований и грантов, чтобы можно было принять на работу больше людей.

Начиная с десяти лет я постоянно слышал, как богатый папа называл государственных чиновников шайкой ленивых казнокрадов, а бедный папа называл богатых жадными мошенниками, которых нужно заставить платить больше налогов. Обе стороны были в чем-то правы. Вот почему мне было трудно отправляться на работу к одному из крупнейших капиталистов города, а вечером возвращаться к отцу, который был видным общественным деятелем. Нелегко было понять, кому из них следовало верить.

Но если внимательно изучить историю подоходного налога, можно заметить любопытную тенденцию. Как я уже говорил, законы о подоходном налоге были приняты только потому, что массы верили в «робин-гудовскую» теорию экономики: отнять у богатых и раздать всем остальным. Но проблема состояла в том, что аппетиты государства оказались настолько велики, что налоги вскоре пришлось взимать с людей со средними доходами, и с тех пор эта планка продолжает опускаться.

Что касается богатых, то они увидели в подоходном налоге возможность стать еще богаче, потому что они не играют по тем же правилам, что и все. У богатых уже был опыт создания корпораций, которые стали популярными еще во времена парусного флота. Богатые люди придумали корпорации, чтобы уменьшить риск для своих активов. Они вкладывали свои деньги в корпорацию, которая финансировала выход кораблей в море. Корпорация нанимала команду, которая отправлялась в Новый Свет за сокровищами. Если корабль шел на дно, команда погибала, но богатые теряли только те деньги, которые они вложили в это конкретное плавание.

На следующей схеме показано, как корпоративная структура позволяет уберечь отчет о доходах и балансовый отчет от возможных рисков.

Знание юридических особенностей корпоративной структуры обеспечивает богатым громадное преимущество перед бедными и средним классом. Поскольку меня воспитывали два отца – социалист и капиталист, – я быстро понял, что философия капиталиста более разумна с финансовой точки зрения. Я решил, что социалисты наказали сами себя, потому что у них не было финансового образования. Что бы ни придумывали те, кто кричит: «Отнимем все у богатых!», богатые всегда найдут способ их перехитрить.

Вот почему основная тяжесть подоходного налога в конце концов легла на плечи среднего класса. Богатые перехитрили интеллектуалов просто благодаря знаниям о деньгах, которых не дают в школе.



Но как богачам удалось обвести интеллектуалов вокруг пальца? Когда был введен налог, призванный «отнимать у богатых», в закрома государства потекли деньги. Поначалу люди были довольны. Деньги поступали государственным служащим и богатым. Служащие получали их в виде зарплат и пенсий, а богатые – через свои заводы и фабрики, которые выполняли государственные заказы. Государство получило в свое распоряжение колоссальные объемы денежных средств, но возникли проблемы с их управлением. Государство всеми способами стремится избежать появления лишних денег. Если вам не удалось потратить выделенные средства, то в следующем бюджете вам может их не достаться. И уж конечно, никто не похвалит вас за экономность. В бизнесе все наоборот. Там люди, которые приносят компании дополнительные деньги, получают материальное вознаграждение и все восхищаются их эффективностью.

По мере раскрутки маховика государственных расходов

потребность в деньгах возрастала, и в идею «обложить налогом богатых» стали вносить поправки, позволяющие распространить ее на категории людей с более низкими доходами, пока не дошли до тех, кто когда-то за нее проголосовал, – бедных и среднего класса.

Настоящие капиталисты воспользовались своими финансовыми знаниями и нашли выход. Они вернулись под защиту корпорации. Но многим из тех, кто никогда не создавал корпораций, неизвестно, что корпорация не является реально существующей вещью. Это просто папка с несколькими бумагами, которая зарегистрирована в каком-то государственном учреждении и лежит в офисе какого-нибудь нотариуса. Это не громадное здание, не фабрика и не группа людей. Это всего лишь юридический документ, подтверждающий факт создания юридического лица. С помощью корпораций богатые в очередной раз сумели защитить свое состояние. Корпорации стали популярными, потому что у них ставка подоходного налога ниже, чем у индивидуальных налогоплательщиков. В придачу ко всему корпорации могут оплачивать часть расходов из прибыли до вычета налогов.

Эта война между имущими и неимущими продолжается уже сотни лет. Создание каждого нового закона сопровождается яростным сражением, и так будет всегда. Проблема в том, что поражение всегда терпят те, кто не располагает информацией, кто каждый день встает и идет на работу, а потом платит налоги. Если бы они понимали, по каким правилам играют богатые, то тоже могли бы так играть. Тогда им удалось бы достичь финансовой независимости. Вот почему мне становится не по себе каждый раз, когда я слышу, как родители советуют детям учиться в школе, чтобы найти хорошую, стабильную работу. У человека со стабильной работой и полным отсутствием финансовых способностей нет никакого выхода из порочного круга.

Сегодня средним американцам, чтобы покрыть налоги, приходится работать на государство от пяти до шести месяцев. На мой взгляд, это слишком много. Чем усерднее человек трудится, тем больше платит государству. Вот почему я считаю, что идея «отнять у богатых» обернулась против тех людей, которые за нее когда-то проголосовали.

Когда люди пытаются что-то отнять у богатых, те уступают свои позиции без боя. Они принимают необходимые меры. У них есть деньги, власть и желание изменить существующее положение вещей. Они не сидят сложа руки и не платят новые налоги добровольно. Они ищут способы свести уплату налогов к минимуму. Они нанимают хороших юристов и бухгалтеров, убеждают политиков изменять

законы или создавать в них лазейки. Они используют все свои ресурсы, чтобы добиться необходимых изменений.

Налоговый кодекс США позволяет снижать налоги разными способами. Почти все они доступны любому человеку, но обычно ими интересуются только богатые, потому что им нужно защищать собственный бизнес. Например, в Налоговом кодексе США есть статья 1031, позволяющая продавцу отложить уплату налогов с прибыли от продажи недвижимости, которая меняется на более дорогую недвижимость. Недвижимость – это одно из средств инвестирования, дающее большое налоговое преимущество. Пока вы будете менять недвижимость на более дорогую, с вашей прибыли не будут взиматься налоги. Люди, которые не используют легальных способов экономить на налогах, упускают отличную возможность увеличить свою колонку активов.

У бедных и представителей среднего класса нет таких ресурсов. Они сидят сложа руки и позволяют государству вставлять им в вену иглу и высасывать их кровь. Меня поражает количество людей, которые платят завышенные налоги или не используют законные налоговые льготы просто потому, что боятся государства. Я знаю, как угрожающе может вести себя государственный сборщик налогов. У меня есть друзья, чей бизнес был закрыт и уничтожен государством, хотя впоследствии обнаружилось, что это было сделано по ошибке. Я все это понимаю. Но работать на государство с января по май – это слишком высокая цена за такую угрозу. Мой бедный папа никогда не пытался сопротивляться. Мой богатый папа тоже этого не делал. Просто в этой игре он действовал умнее и использовал корпорации – самый главный секрет богатых.

Вспомните первый урок, который я получил от богатого папы. Мне, девятилетнему мальчишке, пришлось сидеть и дожидаться, пока он соизволит со мной поговорить. Я часто сидел так в его офисе и ждал, когда он «снизойдет» до меня. Он игнорировал меня намеренно. Он хотел, чтобы я осознал его власть и сам захотел обрести такую же власть в будущем. В течение всех лет моего обучения у него он напоминал мне, что знание дает власть. Деньги дают огромную власть, а сохранить и приумножить ее можно только с помощью необходимых знаний. Когда у вас нет этих знаний, мир осыпает вас болезненными ударами. Богатый папа не уставал повторять нам с Майком, что наш главный враг – не хозяин и не начальник, а налоговый инспектор, который всегда готов взять с вас больше, если вы ему это позволите. Чтобы заставить деньги работать на себя,

а не работать за них, прежде всего вы должны понять, кому принадлежит власть.

> ***Работая за деньги, вы сами отдаете себя во власть работодателя. Когда ваши деньги работают на вас, вы держите власть в своих руках.***

Когда мы поняли, какую власть дадут нам работающие на нас деньги, он сказал, что теперь нам нужно развивать свой финансовый интеллект и не позволять никому помыкать собой. Несведущего человека легко можно запугать. А если вы знаете, о чем говорите, у вас есть шанс побороться. Вот почему он так много платил толковым налоговым бухгалтерам и юристам. Ему было намного дешевле платить им, чем государству. Его лучшим наставлением для меня стало следующее: «Действуй с умом – и набьешь меньше шишек».

Он знал законы, потому что был законопослушным гражданином и потому что незнание законов обошлось бы ему слишком дорого. «Зная, что прав, ты не боишься дать отпор». Даже если выступаешь против Робина Гуда и его веселых товарищей.

Мой высокообразованный папа всегда советовал мне найти хорошее место в солидной корпорации. Он говорил о том, как хорошо «подниматься по служебной лестнице». Но он не понимал, что если я буду полагаться только на зарплату в корпорации, то стану всего лишь коровой, позволяющей себя доить.

Когда я рассказал об этом совете своему богатому папе, тот хмыкнул и сказал только одно: «А может, лучше стать владельцем этой лестницы?»

В детстве я не понимал, что имел в виду богатый папа, когда советовал мне стать владельцем собственной корпорации. Эта идея казалась совершенно невозможной и даже пугающей. Конечно, она выглядела привлекательно, но моя неопытность не позволяла мне представить, что когда-нибудь взрослые будут работать на компанию, владельцем которой буду я.

Дело в том, что, если бы не богатый папа, я наверняка последовал бы совету образованного. Если бы богатый папа не напоминал мне изредка об этой идее владения собственной корпорацией, я пошел бы по другому пути. Но к пятнадцати–шестнадцати годам я уже знал, что не собираюсь идти по пути, к которому подталкивал меня образованный папа. Я еще не знал, что именно собираюсь делать, но был решительно настроен двигаться не в том направлении, в котором двигалось большинство моих

одноклассников. Это решение изменило всю мою жизнь.

Лишь где-то в середине третьего десятка я начал по-настоящему понимать смысл совета богатого папы. Я как раз закончил службу в армии и устроился на работу в компанию «Xerox». Я зарабатывал много денег, но каждый раз, взглянув на свой расчетный чек, чувствовал разочарование. Сумма удержаний была слишком велика, и чем усерднее я трудился, тем больше она увеличивались. Когда я достиг определенных успехов, начальники стали говорить о повышении в должности и надбавке к зарплате. Мне было лестно это слышать, но в голове постоянно раздавался голос богатого папы: «На кого ты работаешь? Кого ты делаешь богатым?»

В 1974 году, все еще работая в «Xerox», я создал свою первую корпорацию и начал заниматься собственным бизнесом. В моей колонке активов уже было несколько пунктов, но теперь я решил сконцентрироваться на увеличении их количества. Эти расчетные чеки и удержания помогли мне понять, какой ценный совет дал мне богатый папа. Я увидел, к какому будущему мог привести меня совет моего образованного папы.

Многие работодатели считают, что советовать работникам заниматься собственным бизнесом вредно для основной работы. Конечно, в некоторых случаях это совершенно справедливо. Но когда я сосредоточился на собственном бизнесе и стал покупать активы, мои дела на основной работе пошли еще лучше, потому что теперь у меня появилась цель. Я приходил рано и трудился усердно, стараясь заработать как можно больше денег, чтобы инвестировать их в недвижимость. На Гавайях как раз начался бум, а значит, можно было сделать целое состояние. Чем лучше я осознавал, что начинается период экономического подъема, тем больше копировальных машин мне удавалось продать. Чем больше я продавал, тем больше зарабатывал и тем больше становилась сумма удержаний из моей зарплаты. Это меня вдохновляло. Я так хотел вырваться из этой ловушки, что работал еще усерднее. К 1978 году я закрепился в первой пятерке торговых агентов компании. Мне очень хотелось вырваться из ловушки крысиных бегов.

Менее чем через три года моя корпорация, которая специализировалась на недвижимости, стала приносить больше денег, чем мне платили в «Xerox». Денежный поток от колонки активов моей собственной корпорации был создан деньгами, которые работали на меня, а не моими собственными усилиями по продаже копировальных аппаратов. Ценность совета богатого папы

подтверждалась на практике. Вскоре денежный поток от моей недвижимости набрал такую силу, что на деньги своей компании я смог купить себе первый «порше». Коллеги из «Xerox» решили, что я купил его на комиссионные. Но это было не так. Свои комиссионные я инвестировал в активы.

Мои деньги усердно трудились над тем, чтобы принести мне еще больше денег.

> ***Каждый доллар в моей колонке активов становился усердным работником, старавшимся привлечь как можно больше новых работников, чтобы купить хозяину «порше»***

на доллары, которые государство не успело обложить налогом. Понимая это, я стал работать на «Xerox» еще старательнее. План действовал, и моя новая машина была лучшим доказательством его эффективности. Используя уроки богатого папы, я сумел вырваться из пресловутого круга крысиных бегов в достаточно раннем возрасте. Это стало возможным благодаря прочным финансовым знаниям, полученным на уроках богатого папы.

Без этих финансовых знаний, которые я называю финансовым IQ, или финансовым интеллектом, достичь финансовой независимости мне было бы намного труднее. Теперь я учу других в надежде, что смогу поделиться этим знанием с ними.

Я не устаю напоминать людям, что финансовый IQ складывается из знаний, полученных в четырех обширных областях:

1. Бухгалтерский учет

Бухгалтерский учет – это основа финансовой грамотности, или умения читать цифры. Вы обязаны овладеть этим навыком, если хотите построить империю. Чем больше денег вы вкладываете в строительство, тем точнее вам нужно действовать, иначе все здание рухнет. Это работа для левого полушария мозга, отвечающего за детали и мелочи. Финансовая грамотность – это способность читать и понимать финансовые отчеты, которая позволяет выявлять сильные и слабые стороны любого бизнеса.

2. Инвестирование

Инвестирование – это наука о том, как деньги делают деньги. Сюда входят стратегии и формулы, которые использует творческое, правое полушарие мозга.

3. Понимание рынков

Понимание рынков – это наука о спросе и предложении. Вам нужно знать технические аспекты рынка, которые управляются

эмоциями, и разбираться в фундаментальных экономических аспектах инвестиций. Является ли конкретная инвестиция разумной в текущих рыночных условиях?

4. Законодательство

Корпорация, основанная на технических навыках ведения бухгалтерского учета, инвестирования и рынка, может расти очень быстро. Человек, который хорошо разбирается в налоговых преимуществах и защитных механизмах, предоставляемых корпорацией, может разбогатеть гораздо быстрее, чем обычный служащий или владелец мелкого частного бизнеса. Это как разница между тем, кто ходит пешком, и тем, кто летает. Она особенно важна, когда речь идет о создании долгосрочного богатства.

• **Налоговые преимущества**

Корпорации доступно многое из того, чего не может делать наемный работник, например оплачивать расходы до исчисления налогов. Это отдельная и чрезвычайно интересная область знаний. Наемные работники зарабатывают деньги, с них взимают налоги, и они пытаются прожить на то, что остается. Корпорация зарабатывает, тратит все, что может, а затем платит налоги с того, что осталось. Это одна из самых больших легальных налоговых лазеек, которыми пользуются богатые. Такие лазейки создаются без особого труда и обходятся недорого, если вы владеете инвестициями, генерирующими хороший денежный поток. Например, если вы владеете собственной корпорацией, то можете оформлять свои отпуска как заседания правления на Гавайях. Расходы на эксплуатацию автомобиля, страховка, ремонт дома и абонемент в клуб здоровья можно списать на производственные затраты компании. Почти все посещения ресторанов можно провести как представительские расходы и т. д. и т. п. Но все это на совершенно законных основаниях оплачивается долларами из прибыли до налогообложения.

• **Защита от судебных исков**

Мы живем в обществе, пронизанном духом сутяжничества. Каждый хочет урвать кусок от вашего пирога. Чтобы защитить свои активы от кредиторов, богатые прячут большую часть своего состояния в корпорациях и трастовых фондах. Когда кто-то подает в суд на богатого человека, он часто сталкивается с многоуровневой системой юридической защиты и обнаруживает, что этот богач практически ничем не владеет. Он всем управляет, но все это ему не принадлежит. Бедняки и средний класс стремятся быть полноправными владельцами своей собственности, поэтому

вынуждены отдавать все, что у них есть, государству или своим же согражданам, которые очень любят затевать судебные тяжбы с теми, кого они считают слишком богатыми. Их научила этому история Робина Гуда: отнимайте у богатых и раздавайте бедным.

В этой книге я не буду останавливаться на конкретных деталях владения корпорацией. Скажу лишь, что если вы владеете какими-либо законными активами, то вам стоит как можно скорее и как можно больше узнать о том, какую пользу может принести корпорация и как она может вас защитить. На эту тему написано много книг, которые подробно расскажут вам об этих преимуществах и даже проведут через все этапы создания корпорации.

Особо рекомендую замечательные книги Гарретта Саттона, которые помогут вам получить полное представление о возможностях частных корпораций.

Финансовый IQ – это синергическое сочетание многих навыков и талантов. Но я бы сказал, что основой финансового интеллекта служит комбинация четырех технических навыков, перечисленных выше. Если вы стремитесь стать владельцем огромного богатства, то именно эта комбинация навыков поможет вам значительно усилить свой финансовый интеллект.

В итоге:

Богатые владельцы корпораций

1. Зарабатывают деньги.
2. Тратят деньги.
3. Платят налоги.

Люди, работающие на корпорации

1. Зарабатывают деньги.
2. Платят налоги.
3. Тратят деньги.

Когда вы приступите к разработке своей общей финансовой стратегии, мы настоятельно советуем вам как можно больше узнать о защите, которую может обеспечить вашему бизнесу и активам статус юридического лица.

Глава пятая

Урок 5. Богатые изобретают деньги

В реальном мире зачастую наверх пробиваются не умные, а отважные.

Прошлым вечером я решил отдохнуть от работы над книгой и посмотрел телевизионную передачу о жизни молодого человека по имени Александер Грейам Белл. Когда он запатентовал свой телефон, спрос на его изобретение оказался так велик, что он был не в силах его удовлетворить. Для этого требовалась большая компания. Поэтому Белл отправился в гигантскую для того времени корпорацию «Western Union» и предложил им купить патент вместе с его крошечной компанией. За все про все он хотел получить 100 тысяч долларов. Президент «Western Union» посмеялся над ним и отверг предложение, назвав цену нелепой. Что было дальше, нам хорошо известно. Возникла мультимиллиардная индустрия, и родилась компания AT&T.

Сразу за этой передачей шел вечерний выпуск новостей. Там был сюжет об очередном сокращении в одной из местных компаний. Разгневанные рабочие обвиняли владельцев компании в несправедливости. Попавший под сокращение сорокапятилетний менеджер привел на завод жену с двумя детьми и упрашивал охранников пропустить его к владельцам, чтобы попробовать уговорить их отменить увольнение. Он только что купил дом и боялся его потерять. Камера показала крупным планом его умоляющее лицо. Стоит ли говорить, что репортаж привлек мое внимание.

Я профессионально занимаюсь преподаванием с 1984 года. За это время я получил богатый и чрезвычайно полезный опыт. Однако данная профессия заставляет обращать внимание на тревожные тенденции в нашем обществе.

Я обучаю тысячи людей и вижу, что у всех нас, включая меня, есть одна общая проблема. В каждом человеке заложен громадный потенциал и удивительные таланты. Однако главным препятствием на пути к полной самореализации становится определенная степень сомнения в себе. Я говорю не столько о нехватке технической информации, сколько о недостаточной вере в собственные силы.

У некоторых людей это проявляется в большей степени, чем у других.

После того как мы заканчиваем учебу, большинству из нас становится ясно, что хорошие отметки в школьном аттестате или диплом с отличием – далеко не самое важное в жизни. В реальном мире, за стенами учебных заведений, требуется что-то большее, чем просто отметки. В разговорах на эту тему называют разные качества, такие как мужество, храбрость, бесстрашие, дерзость, ловкость, хитрость, упорство, целеустремленность и незаурядность. Но главное заключается в том, что этот фактор – как его ни назови – определяет наше будущее в гораздо большей степени, чем школьные отметки.

Внутри каждого из нас спрятан отважный, дерзкий и незаурядный герой. Но рядом с ним находится полная его противоположность – человечек, готовый при необходимости встать на колени и униженно вымаливать милости. За год службы во Вьетнаме летчиком Корпуса морской пехоты я очень близко познакомился с этими двумя сторонами своего «я». Ни одна из них ничем не лучше другой.

Однако, став преподавателем, я осознал, что самыми главными препятствиями на пути проявления человеческого гения являются чрезмерный страх и сомнения в себе. Мне всегда тяжело смотреть на учеников, которые знают ответ, но боятся его высказать. Вот почему в реальном мире наверх часто пробиваются не умные, а отважные.

Я на личном опыте убедился, что скрытому в каждом из нас финансовому гению требуются не только технические знания, но и смелость. Слишком сильный страх подавляет у этого гения всякое желание высунуться наружу. На занятиях я настоятельно советую ученикам научиться рисковать, быть смелее, позволять своему гению превращать этот страх в силу и мудрость. Некоторым это дается легко, других приводит в ужас. Я давно убедился в том, что, когда дело доходит до денег, большинство людей предпочитают действовать наверняка. Мне часто задают вопросы: «А зачем рисковать?», «Почему я должен беспокоиться о развитии своего финансового IQ?», «Для чего мне нужно овладевать финансовой грамотой?». И я отвечаю: «Чтобы иметь больше вариантов выбора».

Впереди грядут колоссальные перемены. В ближайшие годы появится много людей, подобных молодому изобретателю Александеру Грейаму Беллу. Каждый год во всем мире будут появляться сотни таких же выдающихся личностей, как Билл Гейтс, и таких же успешных компаний, как «Microsoft». Но, с другой

стороны, будет намного больше банкротств, увольнений и сокращений.

Но все же почему вам нужно развивать свой финансовый IQ?

На этот вопрос никто, кроме вас, ответить не сможет. Впрочем, я могу сказать, почему я сам этим занимаюсь. Я делаю это потому, что мне повезло жить в это интереснейшее время. Я считаю, что лучше приветствовать перемены, чем бояться их. Я считаю, что лучше радоваться, зарабатывая миллионы, чем горевать, не получив прибавку к зарплате. Мы живем в замечательное время, какого еще не было в истории человечества. Через несколько поколений люди будут оглядываться назад и говорить: какая это, наверное, была удивительная эпоха. Это была эра смерти старого и рождения нового. Это было время, полное неожиданностей и волнующих событий.

Итак, почему вам нужно повысить свой финансовый IQ? Потому, что если вы это сделаете, то сможете насладиться всеми благами процветания. А если нет, то предстоящие годы не принесут вам ничего, кроме страха. Одни люди будут смело плыть вперед, а другие – цепляться за разваливающиеся спасательные круги.

Триста лет назад главным источником богатства была земля. Поэтому богатым считался тот, кто владел землей. Впоследствии основным источником богатства стало промышленное производство, что позволило Америке занять господствующее положение в мире. Самыми богатыми людьми стали промышленники. Сегодня главным источником богатства является информация. И на первые места в списках самых богатых вышли те, кто владеет самой современной информацией. Проблема в том, что информация передается по всему миру со скоростью света. Это новое богатство нельзя спрятать за заборами, как землю или заводы. Все это приведет к тому, что перемены станут более быстрыми и существенными. Количество новых мультимиллионеров резко возрастет. Но будут и те, кто останется за бортом.

Я вижу, что сегодня многим людям приходится бороться за финансовое выживание и трудиться на пределе своих сил просто потому, что они упорно цепляются за старые идеи. Они хотят, чтобы все было, как раньше, и сопротивляются переменам. Я знаю людей, которые теряют работу или дом и винят в этом технический прогресс, экономику или работодателя. К сожалению, они не могут понять, что проблема кроется в них самих. Старые идеи стали их самым большим и обременительным пассивом. Эти люди не осознают, что их идеи или привычные способы действий перешли в категорию пассивов

просто потому, что активами они были вчера, а вчерашний день уже навсегда в прошлом.

Однажды я проводил занятия по инвестированию с помощью настольной игры «Денежный поток» (CASHFLOW®), которая была задумана мною как учебное пособие. Одна из слушательниц привела с собой подругу. Эта женщина недавно пережила развод, связанный с серьезными финансовыми потерями, и теперь искала ответы на какие-то вопросы. Моя слушательница привела ее на занятия, решив, что они пойдут ей на пользу.

Данная игра призвана помочь людям понять, как работают деньги. В ходе игры они узнают о том, как финансовый отчет связан с балансовым отчетом и как формируется денежный поток между этими двумя отчетами. Они узнают, что смогут стать богатыми, если увеличат месячный денежный поток из колонки активов настолько, что он превысит ежемесячные расходы. После достижения этой цели они покидают дорожку для крысиных бегов и переходят на скоростную дорожку.

Одни люди ненавидят эту игру, другим она нравится, а третьи просто не понимают ее смысла. Эта женщина упустила ценную возможность чему-то научиться. Сделав первый ход, она попала на поле «Всякая всячина» и вытянула карточку с яхтой. Сначала она очень обрадовалась: «О, у меня есть яхта!» Но потом, когда подруга попыталась объяснить ей, как работают цифры в финансовом и балансовом отчетах, она расстроилась, потому что никогда не любила математику. Все игроки ждали, пока подруга объясняла ей суть взаимоотношений между финансовым отчетом, балансовым отчетом и денежным потоком. Когда она это поняла, до нее внезапно дошло, что ее яхта «съедает» массу денег. Игра продолжалась, и вскоре ее «сократили», а потом у нее «появился» ребенок. Ей очень не везло в этом раунде.

После занятий ее подруга подошла ко мне и сказала, что та очень расстроена. Она пришла на занятия, чтобы научиться инвестированию, и ей не понравилось, что нам так долго пришлось играть в какую-то глупую игру.

Подруга попыталась убедить ее заглянуть вглубь себя и посмотреть, не отражает ли игра ее ситуацию. Услышав такое предложение, женщина потребовала вернуть ей деньги. Она заявила, что даже слышать не желает о том, что игра может быть отражением ее жизни, настолько это нелепо. Получив обратно свои деньги, она немедленно удалилась.

С 1984 года я зарабатываю миллионы, просто занимаясь тем, чего не делает наша система образования. Преподаватели в школах и колледжах занимаются в основном тем, что читают лекции. В годы моей учебы я ненавидел лекции. Мне быстро становилось скучно, и я отвлекался.

В 1984 году я начал учить людей с помощью игр и моделирования жизненных ситуаций и до сих пор полагаюсь на эти инструменты. Я всегда советую взрослым ученикам относиться к играм так, словно в них, как в зеркале, отражается то, что они уже знают и чему им необходимо научиться.

Но важнее всего то, что в играх отражается поведение.

Это системы мгновенной обратной связи. Вместо того чтобы слушать нудную лекцию, вы получаете индивидуальный урок, отвечающий вашим конкретным потребностям.

Подруга той женщины, что ушла с наших занятий, позже позвонила мне, чтобы рассказать последние новости. Она сообщила, что у ее подруги все в порядке и что теперь она успокоилась. За это время она поняла, что игра действительно в чем-то похожа на ее жизнь. У них с мужем не было яхты, зато было практически все остальное, что только можно вообразить. Она злилась после развода не только потому, что муж бросил ее ради более молодой женщины, но и потому, что за двадцать лет совместной жизни они накопили очень мало активов. Им оказалось практически нечего делить. Двадцать лет они прожили невероятно весело, но за все это время накопили лишь тонну никому не нужных безделушек.

Она поняла, что ее негативное отношение к игре, вызванное необходимостью оперировать цифрами – вести финансовый и балансовый отчеты, – было результатом ее неспособности в них разобраться. Она всегда считала, что финансами должны заниматься мужчины. Она вела домашнее хозяйство и развлекала гостей, а финансы находились в ведении мужа. Теперь она была совершенно уверена, что в течение последних пяти лет совместной жизни он утаивал от нее деньги. Она злилась на себя за то, что не знала, куда уходила часть денег, и не подозревала о существовании другой женщины.

Так же как настольная игра, мир всегда обеспечивает нас мгновенной обратной связью. Мы сможем многому научиться, если настроимся на восприятие этой информации. Недавно я пожаловался жене, что в химчистке, наверное, испортили мои брюки, которые

перестали сходиться на поясе. Жена ласково улыбнулась и легонько ткнула меня пальцем в живот, чтобы показать, что дело не в химчистке, а в моей раздавшейся талии!

Игра «Денежный поток» была создана для того, чтобы обеспечить каждого игрока индивидуальной обратной связью. Ее цель состоит в том, чтобы предоставить вам возможность выбора. Если вы вытягиваете карточку с яхтой и оказываетесь в долгах, возникает вопрос: «А что теперь можно сделать? Сколько вариантов выхода из этой финансовой ситуации вы сможете найти?» В этом заключается цель игры: научить игроков думать и создавать новые, нестандартные варианты финансовых решений. Сегодня в эту игру играют тысячи людей во всем мире. Быстрее всего выбраться с дорожки для крысиных бегов удается тем игрокам, которые разбираются в цифрах и обладают творческим финансовым мышлением. Они легко находят оптимальные финансовые решения. Богатые люди обычно действуют творчески и сознательно идут на обдуманный риск. Больше всего времени требуется людям, которые «не дружат» с цифрами и часто не понимают всех выгод инвестиционной деятельности.

Некоторые люди получают в игре много денег, но не знают, как ими распорядиться. Несмотря на то что у них много денег, все остальные их опережают. То же самое происходит в реальной жизни. Я знаю множество случаев, когда люди, у которых очень много денег, не могут продвинуться вперед в финансовом плане.

Ограничивать свой выбор – это все равно что цепляться за старые идеи. У меня есть друг, с которым мы когда-то вместе учились в старших классах. Сейчас он работает на трех работах. Двадцать лет назад он был самым состоятельным из всех выпускников нашего класса. Когда местная сахарная плантация закрылась, компания, в которой он работал, исчезла вместе с ней. Этот человек видел для себя только один выход, старый, как мир: работать еще усерднее. Проблема оказалась в том, что он не смог найти должность, равноценную его положению в исчезнувшей компании. В результате ему пришлось идти туда, где никому не было дела до его высокой квалификации. Теперь он трудится на трех работах, и его заработков едва хватает на то, чтобы свести концы с концами.

Среди игроков в «Денежный поток» немало таких, кто жалуется, что им не выпадают карточки с подходящими сделками. И они просто сидят сложа руки. Таких же людей немало и в реальной жизни. Они сидят и ждут подходящей возможности.

Бывает и так, что люди получают подходящую карточку, но у них

не хватает денег на заключение сделки. Тогда они начинают жаловаться, что вырвались бы с дорожки для крысиных бегов, будь у них больше денег, и опять-таки сидят сложа руки. Таких примеров в реальной жизни тоже немало. Люди видят, какие великолепные сделки они могли бы заключить, но у них нет денег.

А еще бывает, что люди вытягивают отличную карточку, зачитывают ее вслух, но не понимают, что это прекрасная возможность. У них есть все: деньги, подходящий момент, карточка, но они все равно не замечают возможности, которая находится у них прямо под носом. Они не понимают, как сделать ее частью финансового плана выхода с дорожки для крысиных бегов. И таких людей больше, чем всех остальных, вместе взятых. Почти каждому человеку выпадает возможность, о которой можно только мечтать, но он проходит мимо, не замечая ее. Он узнает об этом лишь год спустя, когда все остальные уже разбогатели.

Финансовый интеллект – это просто умение видеть больше разных вариантов. Если перед вами не открываются возможности, что еще вы можете сделать, чтобы улучшить свое финансовое положение? А если у вас появляется возможность, но нет денег и в банке не хотят с вами разговаривать, то что еще вы можете сделать, чтобы заставить эту возможность принести вам пользу? Если вас подвела интуиция и то, на что вы рассчитывали, не произошло, тогда как вам превратить неудачу в миллионы? Вот для чего нужен финансовый интеллект. Он позволяет вам не зацикливаться на том, что произошло, а сосредоточиться на том, сколько можно найти финансовых решений, позволяющих превратить неудачу в миллионы. От него зависит, насколько творческим окажется ваш подход к решению финансовых проблем.

Большинству людей известно только одно решение: усердно работай, копи деньги и бери кредиты. Так для чего все-таки вам нужно повышать свой финансовый интеллект? Для того, чтобы вы смогли стать кузнецом своего собственного счастья. Чтобы вы могли использовать любые обстоятельства себе на пользу. Немногим известно, что удачу можно создать самому, так же как деньги. И если вы хотите быть удачливее и создавать деньги, вместо того чтобы изнурять себя непосильным трудом, то без финансового интеллекта вам не обойтись. Если вы предпочитаете ждать, пока подвернется подходящий случай, то вам, возможно, придется ждать очень долго. Это все равно что сидеть в машине и ждать, когда на десять километров вперед на светофорах загорится зеленый свет, прежде чем

тронуться с места.

Когда мы с Майком были детьми, богатый папа неустанно повторял нам, что «деньги – это не реальная вещь». Иногда он напоминал нам, как близко мы подошли к тайне денег в тот первый день, когда начали «делать деньги» в алебастровых формах. «Бедняки и средний класс работают за деньги, – говорил он. – Богатые делают деньги. Чем больше вы будете уверены в реальности денег, тем усерднее будете ради них работать. Но если вы сумеете понять, что деньги не являются реально существующей вещью, то сможете разбогатеть намного быстрее».

«А что же такое деньги? – часто недоумевали мы с Майком. – Что это, если не реальная вещь?»

«Это то, чем мы договорились их считать», – отвечал богатый папа.

Самый мощный актив, который у нас есть, – это наш ум.

Хорошо развитый ум может практически мгновенно создать огромное богатство. Неразвитый ум может породить крайнюю бедность, способную передаваться по наследству из поколения в поколение.

В эру информации количество денег растет в геометрической прогрессии. Отдельные личности сколачивают баснословные состояния буквально на пустом месте – на идеях и соглашениях. Спросите у людей, которые зарабатывают на жизнь игрой на бирже, и они скажут вам, что такое происходит постоянно. Часто из ничего в считанные секунды можно сделать миллионы. Говоря «из ничего», я имею в виду, что деньги не переходят из рук в руки. Все делается по соглашению: взмах руки в биржевом зале; сигнал на экране торговца в Лиссабоне, полученный из Торонто; телефонное распоряжение брокеру купить акции и мгновением позже их продать. Никаких денег никто никому не передает. Все ограничивается соглашениями.

Но все же почему вам нужно развивать в себе финансового гения? На этот вопрос никто, кроме вас, ответить не сможет. Впрочем, я могу сказать, почему сам этим занимаюсь. Я делаю это потому, что хочу делать деньги быстро. Не потому, что мне это нужно, а потому, что я этого хочу. Потому что мне нравится этот увлекательный процесс обучения. Я развиваю свой финансовый IQ, потому что хочу принимать участие в самой стремительной и самой крупной игре на свете. И я хотел бы сыграть свою небольшую роль в этой беспрецедентной эволюции человечества, в ту поразительную эпоху,

когда всю работу выполняет ум, а не мышцы. Мне хочется быть там, где творится история. Это невероятно интересно. Правда, немного страшно. Но очень весело.

Вот почему я вкладываю деньги в свой финансовый интеллект и развиваю самый мощный актив, который у меня есть. Я хочу быть среди людей, которые смело продвигаются вперед. Я не хочу быть с теми, кто плетется в хвосте.

Вот вам простой пример того, как создаются деньги. В начале 1990-х годов экономическое положение города Финикс, штат Аризона, где я жил, было ужасным. Я смотрел телевизионное шоу, где выступал специалист по финансовому планированию, который начал делать всяческие мрачные прогнозы. В конце выступления он посоветовал копить деньги. «Откладывайте по сто долларов каждый месяц, – сказал он, – и через сорок лет вы станете мультимиллионером».

Что ж, откладывать каждый месяц часть денег – неплохая идея. Это выход, которым пользуется большинство. Проблема в том, что человек, откладывающий деньги, перестает замечать, что происходит вокруг. Он упускает великолепные возможности для более существенного увеличения количества своих денег. Жизнь проходит мимо него.

Как я уже говорил, в то время экономика города была в ужасном состоянии. Для инвесторов такое состояние рынка очень выгодно. Часть моих денег работала на фондовой бирже, другая была вложена в многоквартирные дома. Свободных денег у меня почти не было. Раз все кругом продавали недвижимость, я ее покупал. Я не экономил деньги. Я их инвестировал. Мы с женой вложили в этот быстро растущий рынок больше миллиона долларов. Это была самая лучшая возможность для инвестирования. Я просто не мог отказаться от всех этих мелких сделок.

Дома, которые когда-то стоили сто тысяч долларов, теперь продавались за семьдесят пять. Но вместо того чтобы покупать их в местном агентстве по торговле недвижимостью, я обратился в юридическую контору, разбирающую дела о банкротстве. Здесь дом, который стоил семьдесят пять тысяч долларов, иногда можно было купить за двадцать или даже дешевле. Я одолжил у друга две тысячи долларов на три месяца, пообещав ему вернуть на двести долларов больше, и дал юристу банковский чек в качестве первого взноса за ипотечный кредит в размере двадцать тысяч долларов. Пока оформлялась сделка, я дал в газете объявление о продаже столь дорогого дома всего за шестьдесят тысяч долларов без уплаты

наличными. Телефон звонил не переставая. Был составлен список перспективных покупателей, и, как только дом стал моей законной собственностью, им всем было предложено его осмотреть. Начался настоящий ажиотаж. Дом был продан всего за пару минут. Я запросил две с половиной тысячи долларов за оформление сделки, которые мне тут же и вручили. Две тысячи из них и еще двести сверху я вернул другу. Он остался доволен, равно как покупатель дома, юрист и я сам. Я продал за шестьдесят тысяч долларов дом, который стоил мне всего двадцать. Эти сорок тысяч долларов были созданы в моей колонке активов в виде долговой расписки покупателя. На то, чтобы их заработать, у меня ушло пять часов рабочего времени.

Так что теперь, когда вы уже сделали первые шаги к финансовой грамотности и умению читать цифры, я покажу вам, почему считаю эту операцию примером изобретения денег.

40 тысяч долларов созданы в колонке активов. Деньги изобретены и не облагаются налогами. Долговая расписка под 10% годовых добавляет в колонку доходов денежный поток, равный 4 тысячам долларов в год.

ОТЧЕТ О ДОХОДАХ

Доход

Расходы
Налоги
Выплаты по ипотеке

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ

Активы	**Пассивы**
$40 000 Долговая расписка	$20 000 Ипотечный кредит

За этот период спада на рынке мы с женой в свободное от работы время смогли совершить шесть таких простых операций. В то время как основная часть наших денег была вложена в более крупную недвижимость и в ценные бумаги, с помощью шести простых перепродаж нам удалось создать в наших активах более ста девяноста тысяч долларов (в виде долговых расписок со ставкой 10 %).

В результате сейчас мы получаем около девятнадцати тысяч долларов годового дохода, большая часть которого была укрыта в нашей частной корпорации. Эти деньги уходили на служебные автомобили, бензин, командировки, страховку, обеды с клиентами и т. д.

Каким должен быть ваш доход, если государство будет взимать 50% налогов?



Сколько потребуется времени, чтобы сэкономить 40 тысяч долларов?

Это простой пример того, как финансовый интеллект позволяет изобретать, создавать и защищать деньги.

Спросите себя, сколько времени вам понадобится на то, чтобы накопить сто девяносто тысяч долларов. Будет ли банк платить вам 10 %? А срок действия долговых расписок составляет тридцать лет. Надеюсь, что эти сто девяносто тысяч долларов должники не отдадут мне никогда. В случае погашения долгов мне придется платить налог, к тому же девятнадцать тысяч в течение тридцати лет составят немногим больше пятисот тысяч долларов дохода.

Люди часто спрашивают меня, что случится, если покупатель дома не заплатит. Так действительно бывает, и для меня это стало бы хорошей новостью. В этом случае дом за шестьдесят тысяч можно будет забрать, перепродать за семьдесят и еще снять с неплательщика две с половиной тысячи долларов в качестве сбора за обработку документов. Для нового покупателя сделка тоже будет безналичной. И процесс может продолжаться.

Итак, в первый раз, продав дом, я вернул одолженные две тысячи долларов. Мои собственные деньги в сделке не участвовали. Следовательно, коэффициент окупаемости инвестиции (ROI) равен бесконечности. Вот как нулевое количество денег может сделать большие деньги.

Во время второй сделки при перепродаже я положил бы в собственный карман две тысячи долларов и получил бы новую долговую расписку на тридцать лет. Сколько составляет коэффициент окупаемости инвестиции, если мне самому за это заплатили? Даже не знаю. Но уж, во всяком случае, это куда лучше, чем откладывать по сотне долларов в месяц. Причем на самом деле начинать придется не со ста, а со ста пятидесяти долларов, потому что в течение сорока лет вы будете откладывать из доходов, с которых уже взят подоходный налог. Кроме того, с пяти процентов, начисленных на ваши сбережения, этот налог возьмут снова.

Это не очень разумно. Может, это и безопасно, но не очень разумно.

Через несколько лет, когда рынок недвижимости в Финиксе пошел на подъем, дома, которые мы продавали за шесть десят тысяч долларов, стали стоить сто десять. Конечно, там еще остались возможности, связанные с лишением должников права выкупа заложенной недвижимости, но они стали слишком редкими. Их поиск требовал у меня ценного вложения – моего личного времени. Поисками подобных сделок стали заниматься тысячи покупателей. Рынок изменился. Пришла пора двигаться дальше и искать другие возможности увеличения колонки активов.

«У нас так делать нельзя», «Это противозаконно», «Вы говорите неправду» – такие реплики я слышу гораздо чаще, чем вопрос «А вы можете показать мне, как это делать?».

Математика тут совсем простая. Вам не потребуется знание алгебры или интегралов. К тому же юридической стороной сделки и обработкой платежных документов занимаются так называемые эскроу-агенты[2]. Мне не нужно чинить крышу или чистить туалет, потому что этим занимаются владельцы. Это их дом. Иногда бывает, что кто-то не платит. И это замечательно, потому что тогда владельцы платят за просрочку или съезжают – и собственность продается снова. Всем этим занимаются суды.

В вашей стране это действительно может не сработать. Рыночные условия могут быть совсем иными. Но этот пример показывает, как простой финансовый процесс может создать сотни тысяч долларов

с небольшими затратами и очень малым риском. Это пример того, что деньги – всего лишь соглашение. Такую сделку может совершить любой человек, окончивший среднюю школу.

И тем не менее большинство людей этого не делают. Почти все следуют стандартному правилу «Усердно трудись и откладывай деньги».

Приблизительно за тридцать часов работы в колонке активов было создано около ста девяноста тысяч долларов, причем нам не пришлось платить никаких налогов.

Что для вас труднее?

1. Усердно работать. Отдать 50 % на налоги. Отложить, что осталось. Тогда ваши сбережения будут давать 5 % дохода, с которого тоже снимут налоги.

ИЛИ

Потратить время на развитие финансового интеллекта и использовать силу ума и колонки активов.

Если вам больше нравится первый вариант, не забудьте посчитать, сколько времени вам потребуется, чтобы накопить сто девяносто тысяч долларов. Время – один из ваших самых главных активов.

Теперь вы, возможно, понимаете, почему я молча качаю головой, когда слышу, как родители говорят: «Мой ребенок хорошо учится в школе и станет образованным человеком». Это, конечно, хорошо, но будет ли этого достаточно?

Я знаю, что приведенный выше пример инвестиционной стратегии несколько упрощен. Он призван всего лишь показать, как из малого может вырасти многое. К тому же сам факт моего успеха говорит о том, как важно иметь прочный финансовый фундамент, который начинается с хорошего финансового образования.

Я уже говорил, но повторю еще раз: финансовый интеллект складывается из следующих четырех базовых технических навыков.

1. Бухгалтерский учет

Бухгалтерский учет – это финансовая грамотность, или умение читать цифры. Вы обязаны овладеть этим навыком, если хотите построить бизнес или заняться инвестициями.

2. Инвестирование

Инвестирование – это наука о том, как деньги делают деньги.

3. Понимание рынков

Понимание рынков – это наука о спросе и предложении. Александер Грейам Белл дал рынку то, что ему было нужно. Сделка с домом, который стоил 75 тысяч долларов, обошелся мне в 20 тысяч и был

продан за 60 тысяч долларов, стала результатом использования предложенной рынком возможности. Кто-то покупал, а кто-то продавал.

4. Законодательство

Чтобы действовать строго в рамках закона, нужно знать бухгалтерский учет и нормы корпоративного и государственного права. Лично я советую всем играть по правилам.

Этот фундамент, или сочетание базовых навыков, необходим для того, чтобы добиваться успеха в создании богатства, независимо от того, что вы будете покупать: маленькие дома, большие квартиры, компании, акции, облигации, взаимные фонды, драгоценные металлы или что-то еще.

Через несколько лет рынок недвижимости восстановился, и туда устремились все кому не лень. На фондовой бирже начался бум. Американская экономика снова встала на ноги. Я кое-что продал и отправился путешествовать в Перу, Норвегию, Малайзию и на Филиппины. Инвестиционный пейзаж изменился. Мы перестали покупать недвижимость. Теперь я просто слежу, как внутри колонки активов растет их стоимость, и в конце года, вероятно, начну продажу. Я надеюсь, что смогу продать парочку из этих шести маленьких домов и превратить расписки на сорок тысяч долларов в наличные. Мне нужно будет позвонить своему бухгалтеру, чтобы тот был готов к появлению наличности и нашел способы ее защитить.

Вот что я хочу всем этим сказать: инвестиционные возможности появляются и исчезают, ситуация на рынке улучшается и ухудшается, экономика переживает подъемы и спады. Мир каждый день предоставляет нам возможности изменить нашу жизнь к лучшему, но мы слишком часто их не замечаем. А ведь они существуют! И чем больше будет меняться мир, чем больше будут меняться технологии, тем больше у вас и вашей семьи будет возможностей сохранить финансовую независимость в течение поколений.

Итак, почему вам нужно развивать финансовый интеллект? Опять-таки, ответить на этот вопрос можете только вы. Я знаю лишь то, почему сам продолжаю учиться и развиваться. Я делаю это потому, что предвижу грядущие перемены и считаю, что лучше приветствовать их, чем цепляться за прошлое. Я знаю, что на рынке будут взлеты и обвалы. И я хочу постоянно развивать свой финансовый интеллект, потому что при каждом изменении на рынке некоторые люди будут вставать на колени и умолять хозяев оставить их на работе. А другие в это время будут извлекать уроки из неудач – а они случаются в жизни каждого – и делать на этом миллионы.

Вот для чего нужен финансовый интеллект.

Меня часто просят рассказать о том, как я превращаю неудачи в миллионы. Честно говоря, я стараюсь приводить поменьше примеров о своих собственных инвестициях, чтобы никто не подумал, что я хвастаюсь или занимаюсь саморекламой. Моя цель в ином. Я использую примеры лишь в качестве цифровых и хронологических иллюстраций реальных и простых операций.

Я использую примеры для того, чтобы вы поняли, насколько это легко. И чем ближе вы познакомитесь с четырьмя столпами финансового интеллекта, тем легче вам будет его применять.

Лично я использую для финансового роста в основном два средства: недвижимость и акции мелких компаний. Недвижимость – это мой фундамент. Объекты недвижимости генерируют стабильный денежный поток и иногда поднимаются в цене. Мелкие акции я использую для быстрого приумножения денег.

Я никому не советую заниматься тем, чем занимаюсь я. Примеры – это всего лишь примеры. Если возможность слишком сложна и я не могу досконально разобраться в механизме инвестиции, я отказываюсь от нее. На мой взгляд, для финансового процветания вам вполне хватит элементарной математики и здравого смысла.

Вот пять причин, по которым я использую примеры:

1. Они вдохновляют людей на то, чтобы узнать больше.
2. Они показывают, что все очень просто, если у вас есть прочный фундамент.
3. Они говорят, что создать колоссальное состояние способен каждый.
4. Они свидетельствуют о том, что существует миллион средств достижения ваших целей.
5. Они доказывают, что для этого не нужно иметь семь пядей во лбу.

В 1989 году я регулярно бегал трусцой по одному из пригородных районов Портленда, штат Орегон. Он был застроен симпатичными домиками, которые часто называют «пряничными». Они были словно из сказки, и мне казалось, что вот-вот на тропинке покажется Красная Шапочка, спешащая навестить бабушку.

Повсюду стояли таблички с надписью «Продается». Рынок строительного леса находился в плачевном состоянии, на фондовой бирже только что случился обвал, экономика вошла в фазу депрессии. На одной из улиц я заметил объявление о продаже, которое явно простояло дольше, чем большинство остальных. Дом выглядел довольно старым. Однажды я пробегал мимо и наткнулся

на владельца, который показался мне очень обеспокоенным.

– Сколько вы просите за свой дом? – поинтересовался я.

Владелец обернулся и с горькой усмешкой взглянул на меня.

– А сколько вы дадите? – спросил он. – Дом продается уже больше года. Никто уже даже не приходит его посмотреть.

– А вот я возьму и посмотрю, – ответил я и полчаса спустя купил дом на двадцать тысяч дешевле, чем запрашивал владелец.

Это был премиленький домик 1930 года постройки, с двумя маленькими спальнями и резными наличниками на окнах. В гостиной стоял прекрасный каменный камин. Одним словом, идеальный дом для сдачи внаем.

Я заплатил владельцу пять тысяч долларов наличными за дом, который обошелся мне в сорок пять тысяч (его реальная цена была не менее шестидесяти пяти тысяч, но никто не хотел его покупать). Через неделю владелец съехал, довольный тем, что освободился от обузы, и в дом заселился мой первый жилец – профессор местного колледжа. С учетом выплат по ипотеке и прочих расходов в мой карман стало поступать менее сорока долларов в месяц. Не густо.

Через год рынок недвижимости в Орегоне резко пошел на подъем. Калифорнийские инвесторы с полными кошельками денег после своего бума на рынке недвижимости ринулись на север, в Орегон и Вашингтон. Я продал этот маленький дом за девяносто пять тысяч долларов молодоженам из Калифорнии, которые остались очень довольны сделкой. Прирост капитала, который составил около сорока тысяч долларов, я оформил как безналоговый обмен по правилу 1031[3] и отправился на поиски подходящего варианта для вложения этих денег. Приблизительно через месяц я нашел двенадцатиквартирный дом как раз рядом с заводом «Intel» в Бивертоне, штат Орегон. Его владельцы жили в Германии, не имели понятия, сколько стоит этот дом, и просто хотели поскорее от него избавиться. Я предложил двести семьдесят пять тысяч долларов за здание, стоившее четыреста пятьдесят тысяч. Они согласились на триста тысяч. Я купил дом и держал его два года. С помощью того же безналогового обмена по правилу 1031 мы продали это здание за четыреста девяносто пять тысяч долларов и купили тридцатиквартирный дом в Финиксе, штат Аризона. К тому времени мы как раз переехали в Финикс и так или иначе должны были продать недвижимость в Орегоне. Так же как когда-то в Орегоне, рынок недвижимости в Финиксе был в упадке. Тридцатиквартирный дом в Финиксе стоил восемьсот семьдесят тысяч долларов, с первым взносом в двести двадцать пять тысяч. Денежный

поток от 30 квартир составил чуть больше пяти тысяч долларов в месяц.

Рынок в Аризоне начал понемногу оживать, и через несколько лет инвестор из Колорадо предложил нам за этот дом миллион двести тысяч долларов.

Я привел этот пример, чтобы показать, как из малого может вырасти большое. Опять-таки, для этого нужно разбираться в финансовых отчетах и инвестиционных стратегиях, чувствовать рынок и знать законы.

Если человек не поднаторел в этих вопросах, тогда ему, конечно, лучше действовать по стандартной схеме, то есть не рисковать и вкладывать деньги в разные и только надежные предприятия.

> ***Проблема с «надежными» инвестициями состоит в том, что они часто подвергаются санации, то есть их делают настолько безопасными, что их прибыльность уменьшается до минимума.***

Почти все крупные брокерские фирмы не заключают спекулятивных сделок, чтобы защитить себя и своих клиентов. Это мудрая политика. Самые лучшие, но рискованные сделки обычно не предлагают новичкам. Чаще всего сделки, которые делают богатых еще богаче, оставляют для опытных игроков. С формальной точки зрения предлагать подобные сделки «неопытным» инвесторам противозаконно, хотя такое, конечно, тоже случается. Чем «опытнее» я становлюсь, тем больше возможностей возникает на моем пути.

Развивать финансовый интеллект на протяжении всей жизни нужно еще и потому, что он помогает увеличить количество этих возможностей. Чем выше ваш финансовый IQ, тем легче определить, выгодна ли сделка. Ваш финансовый интеллект сумеет распознать плохую сделку и поможет превратить ее в хорошую. Чем больше я учусь – а учиться всегда есть чему, – тем больше денег зарабатываю просто потому, что с годами у меня появляется все больше опыта и мудрости. У меня есть друзья, которые играют наверняка, усердно трудятся на избранном профессиональном поприще, но не повышают уровень своей финансовой мудрости, развитие которой требует много времени.

Суть моей философии заключается в том, чтобы засевать семенами колонку активов. Это моя формула успеха. Я начинаю с малого – сею семена. Одни из них прорастают, другие нет.

На сегодняшний день наша корпорация владеет недвижимостью

на несколько миллионов долларов. Это наш собственный инвестиционный траст недвижимости[4].

Я хочу подчеркнуть, что почти все эти миллионы начались с инвестиций размером от пяти до десяти тысяч долларов. Все эти первые взносы оказывались удачными в том плане, что были сделаны в периоды быстрого роста рынка. Это позволяло нам в течение нескольких лет использовать правила безналогового обмена, чтобы продавать эти объекты недвижимости и приобретать новые, большей стоимости.

Кроме того, мы владеем пакетом акций, защищенных еще одной корпорацией, которую мы с женой называем нашим «личным взаимным фондом». У нас есть друзья, предпочитающие иметь дело с инвесторами, которые так же, как мы, всегда располагают свободными деньгами для инвестиций. Мы совершаем рискованные спекулятивные сделки, покупая акции частных компаний, которые только собираются выходить на биржевые рынки США и Канады. Вот вам пример того, как можно быстро получить прибыль. До выхода компании на рынок мы покупаем сто тысяч ее акций по двадцать пять центов за акцию. Полгода спустя компания включается в листинг (регистрируется на бирже), и эти акции уже стоят по два доллара.

Если компания хорошо управляется, цена продолжает расти, и акции могут подняться до двадцати долларов или еще выше. Бывает, что наши двадцать пять тысяч превращаются в миллион менее чем за год.

> ***Игру нельзя назвать лотереей, если вы знаете, что делаете. Лотерея – это когда вы вкладываете деньги в непонятную сделку и молитесь.***

Главное – использовать свои технические знания, мудрость и любовь к этой игре для снижения риска. Конечно, риск есть всегда. Но финансовый интеллект повышает шансы на выигрыш. Следовательно, то, что рискованно для одного человека, для другого может быть не так опасно. В этом главная причина, по которой я всегда советую людям вкладывать больше денег в свое финансовое образование, чем в акции, недвижимость или другие рынки. Чем умнее вы действуете, тем больше у вас шансов добиться успеха вопреки всему.

Мои инвестиции в биржевые спекуляции крайне рискованны для большинства людей, и я никому не советую следовать моему примеру. Я играю в эту игру с 1979 года, и на мою долю пришлось

немало неудач. Но если вы вернетесь на абзац вверх и перечитаете, почему такие инвестиции рискованны для большинства людей, то, возможно, сможете организовать свою жизнь по-иному, чтобы возможность сделать из двадцати пяти тысяч долларов миллион за год была для вас связана с минимальным риском.

Как я уже говорил, я не даю никаких советов. Я просто использовал этот пример, чтобы показать, что все это достаточно просто и вполне возможно. Мои достижения – мелочь по сравнению с тем, чего можно достичь в этой сфере, но для обычного человека пассивный доход в сто с лишним тысяч долларов в год – очень даже неплохо, и добиться этого нетрудно. В зависимости от ситуации на рынке и разумности ваших действий этой цифры можно достичь за пять – десять лет. Если вы не будете тратить слишком много на жизнь, то иметь дополнительный доход в сто тысяч долларов будет приятно, независимо от того, бросите вы работу или нет. Если хотите, можете работать, а можете и уйти с работы, и пусть государственная налоговая система работает на вас, а не против вас.

Основу моего финансового благополучия составляет недвижимость. Мне очень нравится этот вид активов, потому что он стабилен и не подвержен быстрым изменениям. Мой фундамент прочен. Недвижимость генерирует достаточно равномерный денежный поток и при правильном управлении имеет хороший шанс вырасти в цене. Прелесть этого прочного фундамента состоит в том, что он позволяет мне заниматься более рискованными операциями, такими как спекулятивные сделки с акциями.

Если я получаю большую прибыль от игры на бирже, то плачу налог на прирост капитала, а остальное вкладываю в недвижимость, еще больше укрепляя фундамент моих активов.

И еще пару слов о недвижимости. Я учил людей инвестированию во многих странах мира. В каждом городе мне говорят, что здесь невозможно дешево купить недвижимость. Мой опыт показывает, что это не так. Даже в Нью-Йорке, Токио или на окраине любого города есть великолепные варианты, которых почти никто не замечает. В Сингапуре, с его запредельными ценами на недвижимость, всего в нескольких минутах езды от города можно найти вполне приемлемые предложения. Поэтому, когда мне говорят: «У нас тут такое невозможно», я отвечаю, что правильнее было бы сказать: «Я не знаю, как сделать это у нас, – пока».

Грандиозные возможности видят не глазами. Их видят умом.

Большинство людей не становятся богатыми просто потому, что у них нет достаточного финансового образования, чтобы увидеть возможности прямо у себя под носом.

Меня часто спрашивают: «С чего начать?»

В последней главе этой книги я предложу вам десять этапов, которые прошел сам на пути к финансовой свободе. Надеюсь, что, когда вы изучите правила, освоите словарь инвестора и начнете строить свою колонку активов, вам станет ясно, что это всего лишь занятная игра, такая же как многие другие, в которые вам приходилось играть. Иногда вы будете выигрывать, а иногда – учиться на ошибках, но в любом случае игра должна доставлять вам удовольствие. Большинство людей так и не выигрывают, потому что боятся проиграть. Вот почему в детстве я стал с таким пренебрежением относиться к школе. В школе нам говорят, что ошибки – это плохо, и наказывают нас, когда мы их совершаем. Но если присмотреться к механизму обучения, заложенному в человеке природой, становится ясно, что мы учимся на ошибках. Мы учимся ходить, падая. Ни разу не упав, ребенок не научится ходить. То же самое можно сказать и о езде на велосипеде. У меня на коленях до сих пор остались шрамы, но сегодня я сажусь на велосипед и еду не задумываясь. Точно так же обстоит дело с финансовыми навыками.

К сожалению, большинство людей не становятся богатыми лишь потому, что очень боятся проиграть. Победители не боятся проигрышей. Неудача – это неотъемлемая часть процесса достижения успеха. Люди, избегающие неудач, избегают и успехов.

Я отношусь к деньгам почти как к теннису. Я старательно играю, ошибаюсь, исправляюсь, делаю новые ошибки, снова исправляюсь и постепенно играю все лучше. Если я проигрываю, то протягиваю через сетку руку сопернику, улыбаюсь и говорю: «До следующей субботы».

Существует два типа инвесторов:

1. Первый и самый распространенный тип – это люди, которые покупают пакет инвестиций. Они звонят в торговую точку, например в компанию по торговле недвижимостью, биржевому брокеру или специалисту по финансовому планированию, и что-то покупают.

Это могут быть паи взаимного фонда или инвестиционного траста недвижимости, акции компании или облигации. Это самый простой и легкий способ инвестирования. Так, например, действует покупатель, который приходит в магазин и покупает компьютер прямо с полки.

2. Второй тип – это инвесторы, которые создают инвестиции. Такие инвесторы сами собирают схему сделки, примерно так же, как люди, которые покупают детали, чтобы самостоятельно собрать компьютер. Я не смог бы собрать из деталей компьютер, но знаю, как складывать фрагменты возможностей, и знаком с людьми, которые знают, как это делать.

Инвесторы второго типа отличаются более высоким уровнем профессионализма. Иногда они тратят годы на то, чтобы правильно собрать все необходимые компоненты. А иногда у них вообще ничего не получается. Богатый папа советовал мне стать именно таким. Очень важно научиться правильно собирать все детали, потому что именно здесь кроются самые большие выигрыши – равно как и самые большие убытки, если судьба настроена против вас.

Если вы хотите стать инвестором второго типа, вам нужно выработать в себе три основных умения. Они дополняют навыки, необходимые для развития финансового интеллекта.

1. Умение найти возможность, не замеченную остальными. Умом вы видите то, чего не замечают другие глазами. Например, наш друг купил такой старый дом, что на него даже страшно было смотреть. Все удивлялись: зачем он его купил? Но он видел то, чего не видели мы. К этому дому прилагались четыре пустых участка. Он узнал это в титульной компании[5]. Купив дом, он его снес и продал пять участков строительной компании в три раза дороже, чем заплатил за все. Два месяца работы принесли ему семьдесят пять тысяч долларов. Это немного, но явно больше минимальной зарплаты. И это совсем несложно с технической точки зрения.

2. Умение находить деньги. Обычные люди обращаются в банк только за ссудой. Инвестору второго типа нужно уметь находить деньги, а для этого есть много способов помимо банка. Когда я начал заниматься недвижимостью, то первым делом научился покупать дома без посредничества банка. Моей целью на этом этапе были не столько сами дома, сколько приобретение бесценного навыка сбора денег.

Слишком часто люди говорят: «Банк не даст мне денег» или «У меня нет денег, чтобы это купить». Если вы хотите быть инвестором второго типа, вам нужно научиться преодолевать преграду, которая останавливает большинство людей (они не заключают сделок потому, что у них нет на это денег).

Если вы сумеете обойти это препятствие, то окажетесь на миллионы долларов впереди тех, кто не овладел этим навыком. Я много раз покупал дома или акции, не взяв у банка ни цента. Однажды я купил многоквартирный дом за миллион двести тысяч долларов. Я заключил с продавцом письменный договор о гарантийных обязательствах.

Потом я нашел сто тысяч долларов, чтобы заплатить задаток, и получил девяносто дней на то, чтобы достать остальную часть денег.

Почему я это сделал? Просто я знал, что дом стоил два миллиона. На самом деле я нигде не одалживал эти сто тысяч долларов. Я просто нашел человека, заинтересованного в покупке этого дома. Он и дал мне сто тысяч на залог и еще пятьдесят тысяч за то, что я нашел эту сделку. После этого он переоформил договор на себя, и я с чистой совестью удалился. На все у меня ушло три дня.

Как видите, главное не то, что вы покупаете, а то, что вы знаете. Деньги инвестору приносит не покупка, а знание.

3. Умение использовать советы умных людей. Умные люди – это те, кто работает с людьми, которые умнее их самих, или нанимает таких работников. Когда вам нужен совет, проявляйте мудрость в выборе советчика.

Вам нужно будет многому научиться, но награда за упорную учебу может оказаться астрономической. Если вы не хотите овладевать этими умениями и навыками, тогда я настоятельно рекомендую вам стать инвестором первого типа. То, что вы знаете, – это ваше самое большое богатство, но то, чего вы не знаете, – это ваш самый большой риск.

Впрочем, риск есть всегда, так что лучше не избегать его, а научиться им управлять.

Глава шестая

Урок 6. Работайте не за деньги, а ради опыта

Мой образованный папа превыше всего ценил стабильность работы.

Богатый папа превыше всего ценил образование.

Несколько лет назад я согласился дать интервью одной сингапурской газете. Молодая журналистка пришла вовремя и без лишних церемоний принялась за дело. Мы сидели в вестибюле роскошного отеля, пили кофе и обсуждали цели моего посещения Сингапура. Я должен был выступать вместе с Зигом Зигларом. Тот собирался говорить о мотивации, а я – о «секретах богатых».

– Мне хотелось бы когда-нибудь стать таким же популярным автором, как вы, – призналась журналистка.

Я видел кое-какие из ее статей для этой газеты. Ее краткая, точная манера письма и умение увлечь читателя произвели на меня впечатление.

– У вас превосходный слог, – сказал я. – Что мешает вам осуществить свою мечту?

– Я пытаюсь, но ничего не получается, – тихо ответила она. – Издательства хвалят мои рукописи, но дальше этого дело не идет. Поэтому я продолжаю работать в газете. По крайней мере, это позволяет оплачивать счета. А вы можете что-нибудь посоветовать?

– Да, могу, – с оптимизмом ответил я. – Тут, в Сингапуре, один мой приятель создал школу по обучению продавцов. Он обучает искусству продаж работников многих ведущих местных корпораций, и я думаю, что посещение его курсов существенно поможет вашей карьере.

Она напряглась.

– Вы что, хотите сказать, что мне надо учиться продавать?

Я кивнул.

– Это что, шутка?

Я покачал головой:

– А что в этом плохого?

Я понял, что она обиделась, и пожалел о необдуманно сделанном предложении. Мне искренне хотелось ей помочь, а теперь

приходилось оправдываться.

– У меня степень магистра по английской литературе. Почему я должна идти учиться на продавца? Я профессионал. Я училась своей профессии в университете, чтобы мне не нужно было идти в продавцы. Ненавижу продавцов. Их интересуют только деньги. Чего ради, скажите на милость, мне теперь изучать искусство продаж?

Она принялась торопливо собирать свой кейс. Интервью закончилось.

На столике лежал один из моих ранних бестселлеров.

Я взял в руки книгу вместе с ее блокнотом, где она делала записи.

– Видите вот это? – спросил я, указывая на ее заметки.

Она взглянула на блокнот.

– А что я должна увидеть? – озадаченно поинтересовалась она.

Я снова указал на записи. Они начинались со слов: «Роберт Кийосаки, автор бестселлеров».

– Тут написано «автор бестселлеров», а не «самый лучший писатель», – негромко, но отчетливо сказал я.

Она непонимающе таращилась на меня.

– Я пишу очень плохо. Вы пишете прекрасно. Я учился на продавца. У вас степень магистра по литературе. Сложите это вместе, и получится «автор бестселлеров» и «самый лучший писатель».

В ее глазах полыхнул праведный гнев.

– Я никогда не опущусь так низко, чтобы учиться продавать. У таких, как вы, нет права заниматься писательским трудом. Я училась этой профессии, а вы – простой продавец. Это разные вещи.

Задыхаясь от негодования, она собрала остальные бумаги и выскочила через стеклянные двери во влажное сингапурское утро.

Чтобы отдать ей должное, скажу, что на следующее утро она прислала мне предварительный текст нашего интервью, составленный в достаточно корректном и благожелательном тоне. Мир полон умных, талантливых и образованных людей. Мы сталкиваемся с ними каждый день. Они есть повсюду.

Несколько дней назад у меня забарахлила машина. Я заехал в гараж, и молодой механик починил ее всего за пару минут. Чтобы понять, в чем проблема, ему было достаточно просто прислушаться к работе двигателя. Я был поражен.

Меня всегда шокирует то, как мало зарабатывают талантливые люди. Я знаком с исключительно умными и образованными людьми, которые зарабатывают меньше двадцати тысяч долларов в год. Один

бизнес-консультант, специализирующийся на торговле медицинским оборудованием, рассказал мне, скольким врачам, дантистам и хиропрактикам приходится бороться за финансовое выживание. Раньше я всегда думал, что медики начинают грести деньги лопатой сразу, как только заканчивают обучение. Этот же консультант удивительно красиво выразился: «От богатства их отделяет всего один навык».

Это означает, что большинству людей необходимо освоить всего лишь еще один навык, чтобы их доходы начали расти в геометрической прогрессии. Я уже говорил, что финансовый интеллект – это синергическое сочетание навыков бухгалтерского учета, инвестирования, работы с рынком, или маркетинга, и использования законов. Примените эти четыре навыка, и делать деньги с помощью денег станет легче, чем кажется.

К сожалению, подавляющее большинство продолжает зарабатывать деньги единственным известным им способом – усердным трудом.

Классическим примером синергии этих навыков могла бы стать та молодая журналистка. Если бы она согласилась научиться искусству продаж и маркетинга, ее доходы подскочили бы до небес. На ее месте я пошел бы не только на курсы продавцов, но и на курсы копирайтинга. Тогда вместо работы в газете она нашла бы место в рекламном агентстве. Конечно, зарплата была бы немного ниже, зато она научилась бы кратко излагать мысли в виде слоганов, используемых в успешной рекламе. Кроме того, ей стоило бы поучиться пиару, поскольку создание привлекательного имиджа тоже имеет огромное значение. Она узнала бы, как с помощью бесплатной рекламы привлечь интерес миллионов людей. А по вечерам и в выходные она писала бы свой великий роман, а закончив его, смогла бы легче его продать. И тогда она мгновенно стала бы «автором бестселлеров».

Когда я впервые предложил издательству свою книгу «Если хочешь стать богатым и счастливым, не ходи в школу», издатель предложил мне изменить название на «Экономику образования». Я сказал ему, что с таким названием мне удастся продать два экземпляра книги: один – моей семье, а другой – лучшему другу. Проблема лишь в том, что они рассчитывают получить ее от меня бесплатно. Я выбрал это спорное название потому, что знал: оно привлечет внимание общественности. Я обеими руками за образование и верю в его реформу. Если бы я был против образования, разве

стал бы я так упорно настаивать на изменении нашей устаревшей образовательной системы? Я специально выбрал заголовок, способный сделать меня героем многих теле– и радиопередач просто потому, что я хотел вызвать споры. Многие решили, что я не в своем уме, но книга продавалась огромными тиражами.

Когда в 1969 году я окончил Мореходное училище торгового флота, мой образованный папа был очень рад. Меня наняла калифорнийская компания «Standard Oil» на нефтяной танкер третьим помощником. Моя зарплата была ниже, чем у моих одноклассников, но для первой настоящей работы после колледжа это было не так уж и плохо. Начальная сумма составляла около сорока двух тысяч долларов в год, включая сверхурочные, причем я работал только семь месяцев, а остальные пять отдыхал. Если бы я хотел, то мог бы на эти пять месяцев устроиться во Вьетнаме в дочернюю судоходную компанию и с легкостью удвоил бы свой заработок.

Передо мной открывалась блестящая карьера, но через полгода я уволился и записался в Корпус морской пехоты, чтобы научиться летать. Это привело в ужас образованного папу и вызвало одобрение у богатого.

Все почему-то считают, что в учебе и профессиональной деятельности нужна специализация, то есть, чтобы получать больше денег или успешнее делать карьеру, нужно специализироваться. Вот почему врачи выбирают конкретную специализацию, такую как ортопедия или педиатрия. То же самое делают бухгалтеры, архитекторы, юристы, пилоты и другие.

Мой образованный папа тоже был приверженцем этой популярной точки зрения. Вот почему он так радовался, когда наконец получил докторскую степень. В то же время он сам часто говорил, что система образования поощряет людей, которые узнают все больше и больше о все меньшем и меньшем.

Богатый папа советовал мне поступать наоборот.

> ***«Ты должен стремиться узнать понемногу обо всем», – говорил он.***

Вот почему я работал в самых разных отделах его компаний. Некоторое время я провел в бухгалтерии. Он понимал, что из меня вряд ли выйдет толковый бухгалтер, и просто хотел, чтобы я кое-чего «нахватался» в результате погружения в эту среду. Он знал, что я освоюсь с терминами и начну понимать, что важно в бухгалтерском деле, а что нет. Кроме того, мне довелось поработать помощником

официанта и подсобным рабочим на стройке, заниматься торговлей, оформлением заказов и маркетингом. Так он «натаскивал» и меня, и Майка. Вот почему он настаивал, чтобы мы сидели на совещаниях с его банковскими работниками, юристами, бухгалтерами и брокерами. Он хотел, чтобы мы знали понемногу о каждом аспекте его империи.

Когда я отказался от высокооплачиваемой работы в «Standard Oil», мой образованный папа решил поговорить со мной по душам. Он недоумевал, не понимая моего решения отказаться от карьеры, сулившей большие заработки, льготы, длительные отпуска и возможность продвижения по службе. Когда однажды вечером он спросил меня: «Почему же ты все-таки ушел?», я не смог объяснить ему этого, как ни старался. Моя логика оставалась для него непостижимой. Все дело было в том, что моя логика была логикой богатого папы.

Мой образованный папа превыше всего ценил стабильность работы. Богатый папа превыше всего ценил образование.

Образованный папа считал, что я поступил в мореходное училище, чтобы стать моряком. Богатый папа знал, что моей целью было изучение международной торговли. Поэтому во время практики я старался попасть на крупные грузовые суда, нефтяные танкеры и пассажирские лайнеры, которые выполняли рейсы на Дальний Восток и острова в Тихом океане.

Богатый папа придавал большое значение тому, чтобы я работал на судах в Тихом океане, а не в Атлантике, потому что новые, быстро развивающиеся страны появлялись в Азии, а не в Европе. В то время как большинство моих школьных товарищей, включая Майка, развлекались на вечеринках в студенческих клубах, я изучал торговлю, людей, особенности бизнеса и культуры Японии, Тайваня, Таиланда, Сингапура, Гонконга, Вьетнама, Кореи, Таити, Самоа и Филиппин. Я тоже бывал на вечеринках, но не в студенческих клубах. Я очень быстро взрослел.

У образованного папы просто не укладывалось в голове, почему я решил уйти оттуда в морскую пехоту. Я сказал ему, что хочу научиться летать, но на самом деле я хотел научиться командовать подчиненными. Богатый папа объяснил мне, что самое сложное в управлении компанией – это руководство людьми. Он сам три года прослужил в армии, а мой образованный папа был в свое время освобожден от призыва. Богатый папа очень высоко ценил умение вести за собой людей навстречу опасности. «Следующее, чему тебе

следует научиться, – это быть лидером. Если ты окажешься плохим командиром, тебе выстрелят в спину, точно так же как это делают в бизнесе».

Вернувшись из Вьетнама в 1973 году, я подал в отставку, несмотря на то что мне очень нравилось летать. Я нашел работу в корпорации «Xerox». Я выбрал эту компанию вовсе не потому, что она предоставляла сотрудникам завидный социальный пакет. Моим серьезным недостатком была стеснительность, и одна мысль о необходимости что-то продавать приводила меня в ужас. Но я знал, что компания «Xerox» использует самые лучшие в Америке программы обучения торговых агентов.

Богатый папа гордился мной. Образованный сгорал от стыда. Будучи человеком умственного труда, он считал, что на социальной лестнице продавцы стоят гораздо ниже его. Я проработал в «Xerox» четыре года, пока не перестал бояться стучать в незнакомые двери и получать отказы. Когда я прочно закрепился в пятерке лучших торговых агентов, мне стало ясно, что пришло время двигаться дальше, и я без сожалений оставил перспективную работу в респектабельной компании.

В 1977 году я создал свою первую компанию. Богатый папа раскрыл нам с Майком все секреты управления компаниями, так что теперь мне нужно было научиться их создавать и доводить до ума. Моя первая продукция, нейлоновые бумажники на липучках, производилась на Дальнем Востоке и перевозилась на склад в Нью-Йорке, находившийся неподалеку от места, где я когда-то учился. Мое формальное образование уже было завершено, и настала пора испытать себя в деле. В случае неудачи я бы обанкротился. Богатый папа считал, что лучше обанкротиться до тридцати лет. «Тогда у тебя еще будет время, чтобы снова встать на ноги», – советовал он. Незадолго до моего тридцатилетия первая партия моей продукции отправилась из Кореи в Нью-Йорк.

Сегодня я по-прежнему занимаюсь международным бизнесом. Как советовал мне богатый папа, я стараюсь иметь дело с быстро развивающимися странами. Сегодня моя инвестиционная компания активно работает в странах Южной Америки и Азии, а также в Норвегии и России.

Есть старая шутка о том, что английское слово «job» («работа») можно расшифровать как «just over broke» («немногим лучше банкротства»). К сожалению, приходится признать, что такая расшифровка предельно точно отражает положение миллионов людей.

Поскольку система образования не включает финансовый интеллект в число подлежащих развитию способностей человеческого разума, большинству трудящихся приходится жить по средствам. Они работают, получают зарплату, а потом оплачивают счета.

В науке управления организациями есть одна ужасная теория, которая гласит: «Работники работают ровно столько, сколько нужно, чтобы их не уволили, а хозяева платят ровно столько, сколько нужно, чтобы они не уволились». И если посмотреть на то, сколько платят людям в большинстве компаний, придется признать, что в этом суждении есть доля истины.

В результате получается, что большинство работающих людей никогда не смогут улучшить свое финансовое положение. Они делают то, чему их учили, – ищут стабильную работу, интересуясь главным образом зарплатой и льготами. Но эта погоня за краткосрочными выгодами в долгосрочной перспективе часто заканчивается полным крахом.

Вместо этого я советую молодым людям искать работу, больше думая о том, чему они смогут научиться, чем о том, сколько им заплатят. Чтобы не попасть в ловушку крысиных бегов, им нужно сначала представить всю свою будущую жизнь, решить, какие навыки они хотят приобрести, и лишь потом выбирать конкретную профессию.

Когда люди попадают в ловушку пожизненного процесса оплаты счетов, они становятся похожи на маленьких хомячков, которые бегают в колесе. Мелькают мохнатые лапки, непрерывно вращается колесо, но завтра утром они по-прежнему будут в той же клетке. Замечательная работа.

В кинофильме «Джерри Магуайер» с Томом Крузом есть очень много метких выражений. Особенно мне запомнилась фраза «Покажи мне деньги». Но там есть еще одна реплика, которая показалась мне очень жизненной. Когда героя Тома Круза увольняют, он спрашивает бывших коллег: «Кто хочет уйти вместе со мной?» Все молчат и боятся пошевелиться. Отзывается только одна женщина: «Я бы ушла, но через три месяца мне обещали повышение».

Это, вероятно, самые правдивые слова во всем фильме. Именно так люди оправдывают свою готовность гробить себя на ненавистной работе. Я хорошо помню, как мой образованный папа каждый год ждал прибавки к зарплате и как каждый раз ничтожность этой прибавки приводила его в отчаяние. После этого он снова отправлялся повышать квалификацию, чтобы получить новую прибавку, но его

ожидало еще одно разочарование.

Я часто задаю людям такой вопрос: «Куда ведет вас то, чем вы занимаетесь каждый день?» Я спрашиваю себя, неужели они, подобно тем маленьким хомячкам, совсем не думают о том, к чему приведет их этот тяжелый труд и что приготовило им будущее?

В своей книге «Миф об уходе на пенсию» Крэг С. Карпел пишет: «Я пришел в управление одной крупной компании по пенсионным консультациям и встретился с директором-распорядителем, которая занималась составлением шикарных пенсионных планов для высшего руководства. Когда я спросил ее, на что могут рассчитывать те, у кого нет собственных кабинетов, она ответила с уверенной улыбкой: „На серебряную пулю“. „Что такое «серебряная пуля»?“ – удивился я. Она пожала плечами: „Если человек обнаруживает, что в старости у него не хватает денег на жизнь, он всегда может выстрелить себе в голову“».

Далее Карпел объясняет, какая разница между старыми пенсионными планами и новыми, более рискованными планами 401(k). Для большинства людей, работающих сегодня, картина складывается не очень привлекательная. И это лишь то, что касается пенсии. А если добавить сюда оплату медицинского обслуживания и проживания в домах престарелых, то картина получается просто пугающая.

В странах с государственным медицинским обслуживанием в больницах уже приходится принимать трудные решения относительно того, кто будет жить, а кто умрет. Эти решения принимаются исключительно на основе того, сколько лет пациентам и сколько у них денег. Медицинская помощь часто оказывается тому, кто моложе. Неимущих стариков отправляют в самый конец очереди. Богачи могут позволить себе не только лучшее образование, но и более длинную жизнь, а те, у кого денег нет, умирают.

Поэтому я удивляюсь: неужели работающие люди не заглядывают в будущее, а просто живут от зарплаты до зарплаты, не спрашивая себя, куда они движутся?

Беседуя со взрослыми людьми, которые желают зарабатывать больше денег, я всегда даю им один и тот же совет: представить свою будущую жизнь. Вместо того чтобы просто работать ради денег и ощущения безопасности, что тоже важно, я предлагаю им пойти на вторую работу, где они смогут получить новые навыки. Если кто-то изъявляет желание овладеть искусством продаж, я рекомендую им заняться сетевым, или многоуровневым, маркетингом. У некоторых

компаний сетевого маркетинга есть отличные программы подготовки персонала, которые помогают людям избавиться от страха потерпеть неудачу или получить отказ, поскольку это главные причины, не позволяющие людям добиться успеха. В долгосрочном плане образование гораздо важнее денег.

Когда я даю подобные советы, мне часто говорят: «Но это слишком сложно!» или «Я хочу делать только то, что мне нравится».

На первое заявление я обычно отвечаю вопросом: «Значит, вы предпочитаете всю жизнь работать и половину заработанного отдавать государству?» В ответ на второе я говорю: «Мне не нравится ходить в спортивный зал, но я хожу туда, потому что хочу себя лучше чувствовать и дольше прожить».

К сожалению, в пословице «Старую собаку новым трюкам не выучишь» есть доля истины. Если человек не привык к переменам, ему трудно измениться.

Но тех из вас, кто задумывается, не стоит ли действительно обучиться чему-то новому, я могу подбодрить: жизнь очень похожа на посещение спортзала. Самое трудное – это решиться туда пойти. Но как только вы переступаете его порог, дальше все гораздо проще. Мне самому порой ужасно не хочется отправляться в спортзал, но когда я уже там и начинаю двигаться, то получаю удовольствие. А после тренировки я всегда радуюсь тому, что заставил себя туда пойти.

Если вы не хотите тратить силы на обучение чему-то новому и предпочитаете узкую специализацию, обязательно удостоверьтесь, что в вашей компании действуют профсоюзы. Профсоюзы как раз и созданы для того, чтобы защищать специалистов.

Когда мой образованный папа утратил благосклонность губернатора штата, он возглавил профсоюз учителей на Гавайях. Он говорил мне, что это самая тяжелая работа из всех, какая у него когда-либо была. Что до моего богатого папы, то он всю жизнь старался не дать профсоюзам проникнуть в его компании. Ему это удавалось. Он всегда успевал отразить их атаки.

Лично я не становлюсь ни на чью сторону, потому что хорошо понимаю потребности и интересы обеих сторон. Если вы решите поступать так, как советует школа, станьте узким специалистом. А потом ищите защиты у профсоюза. Например, если бы я продолжил карьеру летчика, то нашел бы место работы с сильным профсоюзом пилотов. Почему? Потому, что в этом случае вся моя жизнь была бы посвящена повышению мастерства, ценного только в одной отрасли.

Если бы меня уволили, в какой-нибудь другой отрасли это мастерство мне бы не пригодилось. Уволенный старший пилот – со ста тысячами часов налета на грузовых самолетах, зарабатывавший сто пятьдесят тысяч долларов в год – едва ли найдет такую же высокооплачиваемую работу в школе. Специализированные навыки не всегда могут пригодиться на другом месте работы. Мастерство пилота, которое хорошо оплачивается в индустрии авиаперевозок, не представляет особой ценности, скажем, для системы образования.

То же можно сказать и о сегодняшнем положении врачей. В связи со всеми изменениями, которые произошли в медицине, многим медикам приходится вступать в различные медицинские организации и профсоюзы. Учителям однозначно нужно быть членами профсоюза. Сегодня профсоюз учителей – самая многочисленная и богатая профсоюзная организация в Америке. Национальная ассоциация образования обладает колоссальным политическим влиянием. Учителям необходима защита профсоюза, потому что их навыки тоже имеют очень ограниченную ценность вне сферы образования. Поэтому главное правило узких специалистов – быть членами профсоюза. И это разумно.

Когда на семинарах я задаю вопрос: «Кто из вас может приготовить гамбургер лучше, чем в „McDonald's“?», руки поднимают почти все. Тогда я продолжаю: «Но если большинство из вас может приготовить гамбургер лучше, тогда почему „McDonald's“ делает больше денег, чем вы?»

Ответ очевиден: компания «McDonald's» прекрасно умеет вести бизнес. Очень многие талантливые люди бедны именно потому, что они сосредоточиваются на приготовлении вкусного гамбургера и почти ничего не знают о бизнесе.

У меня на Гавайях есть друг – известный художник. Он зарабатывает довольно много денег. Однажды адвокат его матери позвонил ему и сообщил, что та оставила ему в наследство тридцать пять тысяч долларов. Это было все, что осталось от ее имущества после того, как свою часть забрали адвокатская контора и государство. Художник тут же увидел в этом возможность принести пользу своему бизнесу и отдал часть денег на рекламу. Два месяца спустя в дорогом журнале для очень богатых людей появилось его первое четырехцветное объявление на всю страницу. Он не получил на него ни одного ответа, и все его наследство оказалось потраченным впустую. Теперь он хочет подать на журнал в суд за то, что они ввели его в заблуждение.

Это очень распространенный случай: человек может приготовить прекрасный гамбургер, но ничего не знает о бизнесе. Когда я спросил, чему это его научило, он лишь ответил: «Рекламные агенты – жулики». Тогда я поинтересовался, не хочет ли он поучиться продаже и маркетингу, на что он ответил: «У меня нет на это времени, и я не хочу впустую тратить деньги».

Мир полон талантливых бедных людей. Слишком часто они терпят нужду, испытывают финансовые затруднения или зарабатывают меньше, чем могли бы, не потому, что у них такая профессия, а потому, что они кое-чего не умеют. Они сосредоточиваются на повышении мастерства приготовления гамбургера, а не на том, как продать и доставить этот гамбургер. Возможно, «McDonald's» и не делает самых лучших гамбургеров, но свой простой средний гамбургер они продают и доставляют лучше всех.

Бедный папа хотел, чтобы я стал узким специалистом. Так, считал он, я смогу зарабатывать больше. Даже после того, как губернатор Гавайев сказал ему, что он больше не будет работать в правительстве штата, мой образованный папа продолжал твердить то же самое. Потом он занялся учительским профсоюзом и стал бороться за права и льготы для высокообразованных и высококвалифицированных профессионалов. Мы часто спорили, но он так и не согласился с тем, что потребность в профсоюзах вызвана именно слишком узкой специализацией. Он так и не понял, что чем более узким специалистом становится человек, тем больше он начинает зависеть от своей специальности.

Богатый папа советовал мне и Майку «растить» себя. Многие корпорации делают то же самое. Они находят в бизнес-колледже блестящего студента и начинают его «выращивать», или «натаскивать», чтобы когда-нибудь он смог взять на себя управление компанией. И эти блестящие молодые работники не специализируются на работе в одном отделе. Их переводят из одного отдела в другой, чтобы они смогли познакомиться со всеми аспектами бизнеса. Богатые часто занимаются подобным «воспитанием» своих или чужих детей. Так их дети получают общее представление о том, как функционирует бизнес и как взаимодействуют различные подразделения компании.

Для поколения, родившегося во время Второй мировой войны, переходы из одной компании в другую считались предосудительными. Сегодня это считается разумным. Поскольку люди чаще меняют место работы и не стремятся стать более узкими специалистами,

то почему бы не поработать ради обучения, а не ради денег? В краткосрочном плане это может быть связано с потерей в зарплате. Но в долгосрочном может принести вам колоссальные дивиденды.

Главные навыки управления, необходимые для успеха:

1. Умение управлять денежным потоком

2. Умение управлять системами

3. Умение управлять людьми

Самые важные специальные навыки – это умение продавать и знание приемов маркетинга. Если вы умеете продавать, значит, умеете общаться с другими людьми, будь то клиент, служащий, начальник, супруг или ребенок. Это основное умение, необходимое человеку для успеха. Навыки коммуникации, такие как умение писать, выступать перед аудиторией и вести переговоры, имеют ключевое значение для достижения успеха. Я сам постоянно совершенствую эти навыки, посещая семинары и покупая учебные материалы, необходимые для получения новых знаний.

Как я уже говорил, чем выше становился уровень квалификации моего образованного папы, тем больше ему приходилось трудиться. Чем больше он специализировался, тем меньше у него было шансов вырваться из ловушки крысиных бегов. Его зарплата росла, но выбор постоянно сужался. Вскоре после того, как его уволили из министерства образования, он обнаружил, насколько уязвимым было его положение в профессиональном смысле. В похожем положении оказываются профессиональные спортсмены, которые неожиданно получают травму или просто стареют. О прежних высоких заработках приходится забыть, и они могут опереться только на очень скудные полезные навыки.

Я думаю, именно поэтому мой бедный папа после увольнения встал на сторону профсоюзов. Он понимал, что для него они имеют решающее значение.

Богатый папа советовал нам с Майком знать обо всем понемногу. Он говорил, что нужно работать с людьми умнее тебя и объединять умных людей для работы в команде. Сегодня это называется синергетическим эффектом совместной работы специалистов-профессионалов.

Сегодня я встречаю бывших школьных учителей, которые зарабатывают сотни тысяч долларов в год. Им это удается, потому что у них есть умения не только в сфере образования. Они могут не только преподавать, но и заниматься продажами и маркетингом. Навыки

продажи и маркетинга я считаю самыми важными. Большинству людей трудно овладеть этими навыками в первую очередь потому, что они боятся отказа. Чем лучше вы умеете общаться с людьми, вести переговоры и преодолевать страх перед отказом, тем легче вам становится жить. Этот совет я в свое время дал журналистке, которая хотела стать «автором бестселлеров», и сегодня советую то же самое всем остальным.

Специализация имеет и преимущества, и недостатки. У меня есть совершенно гениальные друзья, которые не умеют эффективно общаться с другими людьми, поэтому у них совершенно мизерные заработки. Я советую им потратить всего лишь год на то, чтобы научиться продавать. Даже если за это время они ничего не заработают, они значительно улучшат свои коммуникационные навыки. И этот результат окажется для них поистине бесценным.

Чтобы быть хорошими учениками, продавцами и специалистами по маркетингу, нужно быть и хорошими учителями. Чтобы стать по-настоящему богатым, нужно уметь не только получать, но и давать. Причина финансовых или профессиональных проблем часто кроется в неумении отдавать и получать. Я знаю многих людей, которые бедны лишь потому, что они не могут стать ни хорошими учениками, ни хорошими учителями.

Оба моих отца были щедрыми людьми. Оба стремились давать что-то другим. Вот почему и тот и другой были отличными учителями. Чем больше они давали, тем больше получали. Но в том, как они отдавали деньги, эти два человека разительно отличались друг от друга. Богатый папа отдавал массу денег. Он давал деньги церкви, благотворительным организациям и основанному им самим фонду. Он знал, что, если хочешь получать деньги, их нужно отдавать. Это секрет многих великих богатых семей. Вот почему есть такие организации, как Фонд Рокфеллера и Фонд Форда. Они предназначены для того, чтобы увеличивать свое богатство и в то же время безвозмездно его раздавать.

Мой образованный папа всегда говорил: «Когда у меня будут лишние деньги, я отдам их другим». Проблема заключалась в том, что лишних денег у него никогда не было. Поэтому он трудился изо всех сил, стараясь заработать как можно больше, вместо того чтобы подумать о самом важном законе денег: «Отдай – и получишь». Он руководствовался другим правилом: «Получи, а потом отдашь».

В заключение скажу, что я вырос похожим сразу на обоих своих отцов. Наполовину я закоренелый капиталист, обожающий игру,

в которой деньги делают деньги. Вторая моя половина – это социально ответственный учитель, глубоко обеспокоенный постоянно растущим разрывом между имущими и неимущими. И я твердо убежден в том, что главным виновником этой постоянно расширяющейся пропасти является наша архаичная система образования.

Глава седьмая

Преодоление препятствий

Главная разница между богатыми и бедными состоит в том, как они справляются со страхом.

Даже те, кто добросовестно учится и становится финансово грамотным, могут сталкиваться с серьезными препятствиями на пути к финансовой независимости. Существует пять основных причин, мешающих грамотным в финансовом отношении людям создавать внушительные колонки активов, способные генерировать мощный денежный поток. Вот эти пять причин:

1. Страх
2. Неверие в свои силы
3. Лень
4. Плохие привычки
5. Высокомерие

Как преодолеть страх

Я никогда не встречал людей, которым действительно нравится терять деньги. И за всю свою жизнь я не встретил ни одного богатого человека, который никогда не терял денег.

Зато мне приходилось сталкиваться с множеством бедных людей, которые никогда не теряли ни цента – разумеется, я говорю только об инвестициях.

Страх потери денег реален. Его испытывают все. Даже богатые. Но проблема не в страхе как таковом, а в том, как вы к нему относитесь. В том, как вы воспринимаете поражение. Ваше отношение к неудачам определяет ход всей вашей жизни. Главная разница между богатыми и бедными состоит в том, как они справляются со страхом.

Бояться не стыдно. Когда речь идет о деньгах, быть трусом не позорно. Это не помешает вам стать богатыми. Все мы в чем-то герои, а в чем-то трусы. Жена моего друга работает медсестрой в реанимации. Когда она видит кровь, то принимается действовать. Когда я завожу разговор об инвестициях, она убегает на кухню. Когда я вижу кровь, то не убегаю. Я отключаюсь.

Мой богатый папа понимал причину панических страхов, связанных с деньгами. «Одни люди ужасно боятся змей. Другие ужасно боятся потерять деньги. Это типичные примеры навязчивых страхов, которые называются фобиями», – объяснял он. Его рецепт фобии потери денег был таким: «Если ненавидишь риск и беспокойство, начинай привыкать к ним смолоду».

Вот почему банки советуют вырабатывать привычку откладывать деньги с самого раннего возраста. Чем раньше вы начнете этим заниматься, тем легче вам будет стать богатыми. Не буду вдаваться в подробности, но разница между теми, кто начинает делать сбережения в двадцать лет, и теми, кто приступает к этому после тридцати, оказывается просто ошеломляющей. Все дело – в сложных процентах, которые не зря называют восьмым чудом света.

Возьмем, к примеру, покупку острова Манхэттен, вошедшую в число самых удачных сделок всех времен и народов. Да, Нью-Йорк был куплен за бусы и прочую мелочь стоимостью двадцать четыре доллара. Но если бы эти двадцать четыре доллара были инвестированы под 8 % годовых, то к 1995 году они превратились бы более чем в двадцать восемь триллионов долларов. На эти деньги можно было бы

купить Манхэттен и большую часть Лос-Анджелеса.

Но что, если у вас осталось мало времени или вы хотите раньше выйти на пенсию? Что нужно сделать, чтобы преодолеть страх потери денег?

Мой бедный папа не делал ничего. Он просто избегал этой темы, отказываясь ее обсуждать.

Мой богатый папа, со своей стороны, советовал мне думать так, как думают техасцы.

– Мне нравится Техас и его жители, – как-то сказал он. – Они любят хвастаться, что в их штате все самое большое. И когда техасцы выигрывают, то обязательно выигрывают по-крупному. А когда проигрывают, то всегда делают это эффектно.

– Им нравится проигрывать? – удивился я.

– Нет, я не это имею в виду. Никто не любит проигрывать. Тот, кто радуется проигрышу, никогда не выиграет, – ответил богатый папа. – Я говорю о техасском отношении к риску, выигрышам и неудачам. Об их отношении к жизни. Они живут на полную катушку. Не то что большинство людей в наших местах, которые забиваются в щели, как тараканы, чтобы никто не увидел, сколько у них денег, и принимаются хныкать всякий раз, когда бакалейщик недодаст им четвертак сдачи.

Больше всего мне нравится техасское отношение к жизни, – продолжил богатый папа. – Они гордятся, когда выигрывают, и хвастаются, когда проигрывают. У них есть такая поговорка: «Если хочешь обанкротиться, делай это по-крупному». Кому охота признавать, что ты прогорел на покупке двухквартирного дома?

Он постоянно внушал нам с Майком, что главная причина неспособности достичь финансового успеха заключается в том, что большинство людей слишком боятся рисковать. «Люди так боятся проиграть, что проигрывают», – говорил он.

Фрэн Таркентон, легендарный квотербек Национальной футбольной лиги, сформулировал ту же мысль немного иначе: «Чтобы победить, нужно не бояться проиграть».

Я давно заметил, что в моей жизни победы обычно следуют за поражениями. Прежде чем я наконец научился ездить на велосипеде, мне пришлось много раз с него упасть. Я еще никогда не встречал игрока в гольф, который не потерял на поле ни одного мяча. Я никогда не видел влюбленных, которым не доводилось испытывать сердечных мук. И я не знаю ни одного богатого человека, который никогда не терял деньги.

Многие люди не одерживают финансовых побед лишь потому, что для них боль от потери денег гораздо сильнее радости, которую доставляет богатство.

В Техасе есть поговорка: «Все хотят попасть на небеса, но никто не хочет умирать». Большинство людей мечтают о богатстве, но ужасно боятся потерять деньги. Потому они и не попадают на небеса.

Богатый папа часто рассказывал нам с Майком о своих поездках в Техас.

– Если вы действительно хотите научиться правильно относиться к риску, поражениям и неудачам, отправляйтесь в Сан-Антонио и посетите миссию Аламо. Аламо – это великая история о смелых людях, которые решили сражаться, хотя знали, что у них не было никакой надежды на успех. Они предпочли умереть, но не сдаться. Это воодушевляющая история, которую стоит знать. Тем не менее она остается трагической историей военного поражения. Их разбили наголову. Так как же техасцы относятся к этому поражению? Слова «Помни об Аламо!» до сих пор остаются их боевым кличем.

Мы с Майком слышали эту историю много раз. Богатый папа рассказывал ее всегда, когда собирался заключить серьезную сделку и нервничал. Он рассказывал ее нам всякий раз после того, как были проведены все необходимые проверки и наступал момент сказать свое слово или заткнуться. Она придавала ему силы, так как напоминала, что он всегда мог превратить финансовый проигрыш в финансовую победу. Богатый папа знал, что неудача лишь сделает его еще сильнее и умнее. Не то чтобы он хотел проиграть. Он просто знал, кто он такой и как воспримет поражение. Он превратит его в победу. Вот почему он всю жизнь был победителем, а другие оставались неудачниками. Эта история давала ему смелость пройти точку невозврата, которая заставляла остальных отступить. «Вот почему мне так нравятся техасцы. Они превратили свое крупное поражение в источник вдохновения… и заодно в туристическую достопримечательность, которая приносит им миллионы».

Но сегодня для меня самое большое значение, наверное, имеют следующие его слова: «Техасцы не забывают о своих поражениях. Они черпают в них вдохновение. Они делают из поражений боевой клич. Поражение вдохновляет техасцев на победу. Но так поступают не только техасцы. Так поступают все победители».

Я уже говорил, что падения с велосипеда были частью процесса моего обучения езде. Я помню, как падения только придавали мне

решимости научиться несмотря ни на что. Я также упоминал о том, что никогда не встречал игрока в гольф, который не потерял на поле ни одного мяча. У лучших гольфистов мира потеря мяча или проигрыш на турнире вызывают стремление повышать мастерство, упорнее тренироваться, больше учиться. Так они становятся лучшими.

> ***Для победителей поражение становится источником вдохновения. Для неудачников поражение означает крушение надежд.***

Мне нравится цитировать слова Джона Д. Рокфеллера: «Я всегда старался превратить любую катастрофу в новую возможность».

Как американец японского происхождения, я могу сказать следующее. Многие считают Пёрл-Харбор ошибкой американцев. Я утверждаю, что это была ошибка Японии. В фильме «Тора! Тора! Тора!» хмурый японский адмирал говорит ликующим подчиненным: «Боюсь, мы разбудили спящего великана». Слова «Помни о Пёрл-Харборе!» стали боевым кличем. Они превратили колоссальные потери Америки в основание для победы. Это серьезное поражение придало стране сил и помогло ей стать мировым лидером.

Поражение вдохновляет победителей и приводит в отчаяние неудачников. В этом главный секрет победителей, неизвестный остальным. Он состоит в том, что поражение вдохновляет их на победу, поэтому они не боятся проиграть. Повторю то, что сказал Фрэн Таркентон: «Чтобы победить, нужно не бояться проиграть». Такие люди, как Таркентон, не боятся проиграть, поскольку хорошо знают самих себя. Они ненавидят проигрывать и поэтому уверены, что каждое поражение вызывает у них стремление играть лучше. Между ненавистью к поражениям и страхом перед ними существует огромная разница. Большинство людей так боятся потерять деньги, что никогда не выигрывают. Они становятся банкротами из-за таких мелочей, как покупка двухквартирного дома. В финансовых играх они действуют слишком осторожно и делают слишком маленькие ставки. Они покупают большие дома и навороченные машины, но не делают крупных инвестиций. Более 90 % американцев вынуждены бороться за финансовое выживание лишь потому, что они играют так, чтобы не проиграть. Они не играют на выигрыш.

Они идут к финансовым консультантам, экономистам или биржевым брокерам и покупают сбалансированный портфель ценных бумаг. В большинстве случаев в него входят депозитные

сертификаты, малодоходные облигации и акции взаимных фондов, которые можно продавать внутри фонда, и лишь небольшое количество индивидуальных акций. Это безопасное и разумное капиталовложение. Но оно не рассчитано на победу. Оно рассчитано на то, чтобы не проиграть.

Не поймите меня превратно. Возможно, такой портфель лучше, чем никакого. Более 70 % населения вообще не занимаются инвестированием, и это пугает. Безопасный портфель – прекрасный выход для тех, кто не любит рисковать. Но отказ от риска и сбалансированный инвестиционный портфель – это не тот путь, который выбирают успешные инвесторы. Если у вас мало денег и вы хотите разбогатеть, тогда вам нужно сосредоточиться на достижении цели, а не беспокоиться о сохранении устойчивого баланса. Посмотрите на любого из успешных людей, и вы увидите, что в начале пути их положение было неустойчивым. Необходимость сохранять равновесие не позволяет человеку сдвинуться с места. Чтобы добиться прогресса, сначала вам нужно выйти из состояния равновесия. Чтобы в этом убедиться, достаточно посмотреть, как вы ходите.

Томас Эдисон не пытался сбалансировать свои интересы. Он фокусировал внимание на одной цели. Билл Гейтс тоже не заботился о сбалансированности. Он действовал целенаправленно. Так же поступают Дональд Трамп и Джордж Сорос. Джордж Паттон не распылял танки по всему фронту. Он собирал их в кулак и прорывал слабые места в обороне немцев.

Если вы хотите стать богатыми, вам нужно сконцентрировать свои усилия. Не делайте того, что делают бедняки и представители среднего класса: они кладут несколько яиц в одну большую корзину. Соберите как можно больше яиц, положите их в несколько корзин и сконцентрируйтесь. Следуйте одним курсом, пока не добьетесь успеха.

Если вы ненавидите проигрывать, играйте наверняка. Если поражения ослабляют вас, не рискуйте. Занимайтесь сбалансированными инвестициями. Если вам больше двадцати пяти и вы боитесь рисковать, не пытайтесь изменить себя. Играйте наверняка, но начинайте как можно раньше. Начинайте копить деньги на черный день смолоду, потому что это потребует много времени.

Но если вы мечтаете о свободе – о том, как вырваться из крысиных бегов, – тогда вам нужно прежде всего спросить себя: «Как я реагирую на поражение?» Если поражение вдохновляет вас на победу, тогда вам, возможно, стоит устремиться к ней – но только возможно. Если же

поражение ослабляет вас или вызывает приступы ярости – как у избалованных богатых сынков, которые приказывают адвокатам подавать в суд всякий раз, когда что-то идет не так, как им хочется, – тогда играйте наверняка. Не уходите с основной работы. Покупайте облигации или паи взаимных фондов. Только не забывайте, что и эти финансовые инструменты тоже связаны с риском, даже если кажутся безопасными.

Этот мой рассказ и упоминания о Техасе и Фрэне Таркентоне должны помочь вам понять, что сформировать колонку активов совсем нетрудно. Для этого не нужны особые умственные способности. Не требуется и большой учености. Знания математики на уровне пятого класса вполне достаточно. Строительство колонки активов – это игра, где успех в первую очередь зависит от силы духа. Вам потребуется смелость, терпение и здоровое отношение к поражениям. Неудачники стараются избежать поражения.

Но поражение может превратить проигравших в победителей. Помните об Аламо.

Как преодолеть пессимизм

«Небо падает! Небо падает!» Все мы знаем историю о цыпленке Цыпе, который бегал по двору, оповещая всех о надвигающейся опасности. Все мы знаем таких людей. Впрочем, цыпленок Цыпа живет в каждом из нас.

Как я только что сказал, пессимист действительно очень похож на маленького цыпленка. Все мы становимся такими, когда наш рассудок затуманивается страхом и сомнениями.

Сомнения свойственны каждому из нас: «Я недостаточно умен», «Я на такое не способен», «Мне до него слишком далеко». Наши сомнения часто парализуют нас. Мы играем в игру «А что, если…?»: «А что, если экономика рухнет и мои инвестиции пропадут?», «А что, если я перестану зарабатывать и не смогу вернуть свои деньги?», «А что, если все пойдет не так, как я планирую?». Часто наши друзья и близкие напоминают нам о наших недостатках, хотя мы их об этом не просили. Они говорят: «А почему ты думаешь, что у тебя получится?», или «Если это такая хорошая идея, почему же все остальные так не делают?», или «Из этого ничего не выйдет. Ты просто не понимаешь, о чем говоришь». Эти слова часто звучат так громко, что мы теряем способность действовать. Где-то в районе желудка образуется жуткая пустота. Иногда нас терзает бессонница. Мы не можем двигаться вперед. И тогда мы останавливаемся в безопасном месте, а возможности проходят мимо. Мы сидим, не в силах пошевелиться, и с унылой тоской смотрим, как жизнь обходит нас стороной. Всем нам хотя бы раз довелось испытать это состояние, а некоторым оно знакомо особенно хорошо.

Питер Линч, бывший управляющий взаимного фонда «Fidelity Magellan», называет крики о том, что на нас падает небо, «шумом».

«Шум» возникает либо в наших головах, либо приходит извне. Часто его издают друзья, родные, коллеги и средства массовой информации. Линч вспоминает 1950-е годы, когда в новостях столько твердили об угрозе ядерной войны, что люди начали строить убежища и запасаться водой и продуктами. Если бы они разумно инвестировали эти деньги в рынок, а не тратили на бомбоубежища, то сегодня могли бы спокойно вкушать сладкие плоды финансовой независимости.

Когда в каком-нибудь городе отмечается вспышка насилия,

продажи оружия резко подскакивают по всей стране. В штате Вашингтон человек умирает от некачественного мясного фарша, и Департамент охраны здоровья штата Аризона отдает всем ресторанам распоряжение подавать только прожаренную говядину. Фармацевтическая компания пускает в феврале по телевидению рекламный ролик, показывающий больных гриппом. В стране сразу же повышается уровень простудных заболеваний, следовательно, растут и продажи нового антигриппозного препарата.

Большинству людей не удается выбраться из бедности, потому что мир инвестиций полон цыплят, которые бегают по двору и кричат: «Небо падает!» Им удается напугать многих, потому что внутри каждого из нас сидит такой же цыпленок Цыпа. Чтобы не позволить слухам и разговорам о надвигающихся катастрофах вызвать у вас сомнения и страхи, часто требуется незаурядное мужество. Но опытные инвесторы знают, что в худшие времена появляются самые лучшие возможности делать деньги. Когда все остальные так напуганы, что боятся пошевелиться, они развивают бурную деятельность и получают баснословное вознаграждение.

Несколько лет назад к нам с женой в Финикс приехал мой друг Ричард из Бостона. Он был поражен тем, чего мы добились с помощью акций и недвижимости. Цены на недвижимость в Финиксе в то время резко упали. Мы два дня показывали ему варианты, которые считали отличными возможностями для прироста денежного потока и капитала.

Мы с женой не агенты по торговле недвижимостью. Мы занимаемся исключительно инвестированием. Когда мы нашли интересный вариант в хорошем районе, то позвонили агенту, который в тот же день продал этот дом нашему другу. Цена городского дома с двумя спальнями составила всего сорок две тысячи долларов. Такие же дома легко уходили в то время за шестьдесят пять тысяч. Ричард, довольный выгодной сделкой, вернулся в Бостон.

Две недели спустя агент позвонил нам и сказал, что наш друг отказался от покупки. Я тут же позвонил Ричарду, чтобы узнать, в чем дело. Оказалось, что он поговорил с соседом и тот сказал, что это была плохая сделка. Он якобы переплатил. Я спросил Ричарда, был ли его сосед инвестором. Он сказал, что нет. Когда я поинтересовался, почему же он его слушает, Ричард ничего не ответил и просто заявил, что хочет еще немного поискать.

Положение дел на рынке недвижимости в Финиксе изменилось, и через несколько лет этот дом уже сдавался за тысячу долларов

в месяц, а в зимний период, в разгар туристического сезона, за две с половиной. Цена дома поднялась до девяноста пяти тысяч. Ричарду нужно было всего лишь заплатить пять тысяч долларов задатка, и это стало бы его первым шагом к выходу из крысиных бегов. Сегодня он по-прежнему ничего не делает в этом направлении.

Отказ Ричарда от сделки меня не удивил. Им руководило знакомое всем нам чувство, которое называется синдромом раскаяния покупателя. Цыпленок Цыпа победил, и шанс вырваться на свободу был упущен.

Вот еще один пример. Небольшая часть моих активов содержится не в депозитных сертификатах, а в сертификатах налогового залога[6]. Они приносят мне 16 % годовых на вложенные деньги, что однозначно лучше 5 %, которые предлагает банк. Эти сертификаты обеспечены недвижимостью и защищены государственными законами, что тоже значительно лучше, чем иметь дело с банками. Условия, на которых они приобретаются, делают их абсолютно безопасными. Единственное, чего им не хватает, – это ликвидности. Поэтому я рассматриваю их как депозитные сертификаты на срок от двух до семи лет. Когда я рассказываю о своем предпочтении тем, кто держит деньги в депозитных сертификатах, мне почти всегда говорят, что это слишком рискованно. Мне начинают объяснять, почему не следует этого делать. Когда я спрашиваю, откуда у них такая информация, мне отвечают – от знакомого или из журнала для инвесторов.

Они сами никогда этого не делали, но берутся объяснять другим, почему этого не следует делать. Нижний предел доходности этого вида ценных бумаг составляет 16 % годовых, а тем, кого переполняют сомнения, приходится довольствоваться гораздо меньшими цифрами. Как видите, сомнения обходятся дорого.

Еще раз хочу подчеркнуть, что главная причина, которая заставляет большинство людей прозябать в бедности и действовать без риска, – это их сомнения и пессимизм. Реальный мир с нетерпением ждет, когда они примут решение стать богатыми. Единственное, что мешает им навек расстаться с нуждой, – это их сомнения. Как я уже говорил, выбраться из крысиных бегов технически легко. Для этого не нужно большого образования, но сомнения лишают большинство людей способности сделать даже то немногое, что от них требуется.

«Пессимисты никогда не побеждают, – любил повторять богатый папа. – Пессимизм порождается необоснованными сомнениями и неконтролируемым страхом». К этому он часто добавлял:

«Пессимисты критикуют, а победители анализируют». Богатый папа объяснял, что критика ослепляет, а анализ, напротив, открывает глаза. Анализ позволяет победителям увидеть близорукость критиков и заметить возможности, упущенные из виду всеми остальными. Способность находить то, чего не замечают другие, – это универсальный ключ к успеху.

Недвижимость – мощный инструмент инвестирования для всех, кто хочет достичь финансовой независимости или свободы. Эффективность этого инструмента уникальна. Но каждый раз, когда я называю недвижимость средством создания богатства, мне в ответ говорят что-нибудь вроде: «Я не хочу ремонтировать туалеты». Именно такие заявления Питер Линч называет «шумом». Мой богатый папа сказал бы, что так рассуждают пессимисты – те, кто критикует, вместо того чтобы анализировать, кто позволяет сомнениям и страхам сделать их слепыми, вместо того чтобы постараться раскрыть глаза пошире.

Поэтому, когда кто-то говорит: «Я не хочу ремонтировать туалеты», мне хочется парировать: «А кто вам сказал, что я этого хочу?» Я говорю им о свободе от крысиных бегов, а они видят только туалеты. Вот образ мышления, который не дает разбогатеть большинству людей. Они критикуют, вместо того чтобы анализировать.

«В ваших „не хочу“ кроется ключ к успеху», – говорил нам с Майком богатый папа. Раз я тоже не хочу ремонтировать туалеты, мне приходится тратить много сил на поиски управляющего недвижимостью, который готов и умеет этим заниматься. А когда я нахожу хорошего управляющего для домов или квартир, мой денежный поток увеличивается. Но еще важнее то, что хороший управляющий дает мне возможность покупать гораздо больше недвижимости, поскольку мне уже не нужно заниматься туалетами. Найти хорошего управляющего для меня важнее, чем найти подходящую недвижимость. Отличный управляющий недвижимостью часто узнает о выгодных сделках раньше профессиональных агентов по недвижимости, и это делает его еще более ценным работником.

Вот что имел в виду богатый папа, когда говорил: «В ваших „не хочу“ кроется ключ к успеху». Я использовал свое нежелание ремонтировать туалеты для того, чтобы найти способ покупать еще больше недвижимости и ускорить свой выход из крысиных бегов. Те, кто постоянно повторяет: «Я не хочу ремонтировать туалеты», часто сами лишают себя возможности воспользоваться этим мощным

инвестиционным инструментом. Туалеты становятся для них более важными, чем свобода.

Когда речь заходит о рынке ценных бумаг, люди часто говорят: «Я не хочу терять деньги». А почему они решили, что мне или кому-то еще нравится терять деньги? Они не делают деньги, потому что не хотят их терять. Вместо того чтобы анализировать, они отказываются увидеть еще один эффективный инвестиционный инструмент – фондовый рынок.

Однажды я проезжал с другом мимо автозаправки в нашем районе. Он поднял глаза и увидел, что цена на бензин выросла. Мой друг – типичный нытик, настоящий цыпленок Цыпа. Ему всегда кажется, что небо вот-вот упадет, и оно действительно падает, причем прямо на него.

Когда мы приехали домой, он показал мне статистические данные, которые объясняли, почему в течение следующих нескольких лет цена на нефть будет расти. Этих данных я еще не видел, хотя мне уже принадлежал довольно большой пакет акций одной нефтяной компании. С учетом этой информации я тут же начал поиски и нашел недооцененную компанию, которая находилась на пороге открытия нескольких новых месторождений. Мой брокер отнесся к найденной мною компании с большим энтузиазмом, и я купил пятнадцать тысяч акций по шестьдесят пять центов за акцию.

Три месяца спустя мы с тем же другом проезжали мимо той же заправки, и, конечно же, цена на топливо поднялась почти на 15 %. И снова цыпленок Цыпа забеспокоился и принялся ныть. В ответ я только улыбался, потому что месяцем раньше та небольшая компания наткнулась на нефть, и мои пятнадцать тысяч акций стали стоить более трех долларов каждая – и все благодаря его советам! И если мой друг прав, цены на топливо будут расти дальше.

Если бы люди понимали, что такое «стоп» на фондовой бирже, они занимались бы инвестированием для того, чтобы выиграть, а не для того, чтобы не проиграть. «Стоп» – это просто компьютерная команда на автоматическую продажу ваших акций в тот момент, когда цена на них начинает падать. Она помогает минимизировать возможные потери и максимизировать прибыль. Это прекрасное средство для тех, кто смертельно боится проиграть.

Поэтому, сталкиваясь с людьми, которые сосредоточиваются на своих «не хочу», вместо того чтобы подумать о том, чего они хотят, я знаю, что «шум» у них в голове звучит очень громко. Их мозгом завладел цыпленок Цыпа, который кричит: «Небо падает, туалеты

ломаются!» Поэтому они избегают своих «не хочу», но платят за это непомерную цену. Возможно, они никогда не добьются в жизни того, чего хотят. Вместо того чтобы анализировать, они позволяют своему внутреннему цыпленку Цыпе закрыть им глаза, чтобы не видеть ничего вокруг.

Богатый папа научил меня относиться к цыпленку Цыпе иначе: «Просто делай то, что сделал полковник Сандерс». В возрасте шестидесяти шести лет он потерял работу и стал жить на социальное пособие. Его не хватало. Тогда Сандерс отправился в путешествие по всей стране, чтобы продать свой рецепт жареной курицы. Он получил тысячу девять отказов, прежде чем кто-то сказал «да». И он стал мультимиллионером в возрасте, когда большинство людей уже выходят на пенсию. «Он был храбрым и настойчивым человеком», – говорил богатый папа о Харлане Сандерсе.

Так что, когда вас в следующий раз одолеют сомнения и страхи, сделайте со своим цыпленком Цыпой то же, что сделал полковник Сандерс, – зажарьте его.

Как преодолеть лень

Самые занятые люди обычно самые ленивые. Все мы слышали историю о человеке, который трудится изо всех сил, чтобы зарабатывать деньги. Он старается как можно лучше обеспечить жену и детей. Он допоздна задерживается на работе, а в выходные берет работу на дом. Однажды он возвращается домой и видит пустые стены. Жена ушла от него вместе с детьми. Он знал, что у них с женой проблемы, но, вместо того чтобы сделать что-то для восстановления отношений, продолжал отдавать все силы и время работе. После этого случая работа ему опротивела, его продуктивность упала и его уволили.

Сегодня я часто встречаю людей, которые слишком заняты, чтобы думать о том, как разбогатеть. Нередко встречаются и такие, кто слишком занят, чтобы думать о здоровье. Причина одна и та же. Они стремятся оставаться занятыми, чтобы избежать того, с чем им не хочется сталкиваться. Им даже не нужно ничего объяснять, потому что они сами в глубине души все прекрасно понимают. А если вы им об этом скажете, они могут разозлиться или обидеться.

Если они не заняты на работе или с детьми, их время часто занимает телевизор, рыбалка, игра в гольф или походы по магазинам. Но в глубине души они знают, что избегают чего-то очень важного.

Это самая распространенная форма лени – лень, замаскированная под сильную занятость.

Как же излечиться от лени? Рецепт один – небольшая доза жадности.

Многим из нас в детстве говорили, что жадность – это плохо. «Жадные люди – плохие», – внушала мне мама. Но внутри каждого человека существует неистребимое желание иметь красивые, новые или интересные вещи.

Чтобы держать эту эмоцию под контролем, наши родители называли желание жадностью и всячески пытались подавить его с помощью чувства вины. «Ты думаешь только о себе. Разве ты не знаешь, что у тебя есть братья и сестры?» – постоянно твердила мне мать. А отец говорил: «Ты хочешь, чтобы я тебе это купил? Ты что, думаешь, мы сделаны из денег? Ты думаешь, деньги растут на деревьях? Мы, как тебе известно, не богачи».

На меня производили впечатление не столько слова, сколько злость и обвинения, которые за ними скрывались.

Иногда родители пытались пробудить во мне чувство вины другим способом: «Я жертвую собой, чтобы купить тебе это. Я покупаю тебе это потому, что мне в твоем возрасте такого не покупали». У меня есть сосед, который едва сводит концы с концами, но не может поставить собственную машину в гараж, потому что тот забит игрушками его детей. Его избалованные чада получают все, что ни попросят. «Я не хочу, чтобы они хоть в чем-то нуждались», – повторяет он. Он ничего не отложил детям на колледж и себе на старость, зато у детей есть все игрушки, какие можно увидеть в магазинах. Недавно ему прислали по почте новую кредитную карточку, и он повез своих детей в Лас-Вегас. «Я делаю это для детей», – сказал он, гордясь своей жертвой.

> ***Богатый папа запрещал мне говорить: «Я не могу этого себе позволить». У себя дома я слышал эти слова постоянно. Вместо этого богатый папа требовал, чтобы мы говорили: «Как я могу это себе позволить?» Он считал, что слова «Я не могу этого себе позволить» лишают человека способности думать. А вопрос «Как я могу это себе позволить?» заставляет мозг думать и искать ответы.***

Кроме того, он объяснил нам, почему слова «Я не могу этого себе позволить» – это ложь. И это прекрасно известно человеческому духу. «Человеческий дух очень, очень силен, – говорил он. – Он знает, что может сделать все». Если у вас ленивый ум, который говорит:

«Я не могу этого себе позволить», тогда внутри вас разгорается война. Ваш дух злится, а ленивый ум вынужден защищать свою ложь. Дух кричит: «Собирайся. Пойдем в спортзал, потренируемся». А ленивый ум отвечает: «Но я устал. Я сегодня так много работал». Или дух говорит: «Мне до смерти надоела эта бедность. Давай возьмемся за дело и разбогатеем». На это ленивый ум отвечает: «Все богачи – жадные. И вообще, тут слишком много мороки. Это опасно. Я могу потерять деньги. Я и так много работаю. И у меня слишком много дел. Посмотри, сколько еще осталось на сегодняшний вечер. Начальник сказал, чтобы к утру все было готово».

Кроме того, слова «Я не могу этого себе позволить» вызывают грусть, чувство беспомощности, подавленность и даже депрессию. А вопрос «Как я могу себе это позволить?» открывает возможности, воодушевляет и пробуждает мечты.

Вот почему для богатого папы важно было не то, что нам хотелось купить, а то, чтобы мы поняли, что вопрос «Как я могу себе это позволить?» способствует развитию сильного ума и энергичного духа.

Поэтому он очень редко что-нибудь давал Майку или мне просто так. Вместо этого он спрашивал: «Как вы можете себе это позволить?» Сюда входило даже обучение в колледже, за которое мы заплатили сами. Он учил нас обращать основное внимание не на цель, а на процесс ее достижения.

Сегодня я вижу проблему в том, что миллионы людей испытывают чувство вины за свои желания, которые их с детства приучили считать признаком «жадности». Им хочется иметь красивые вещи, которые предлагает жизнь, но большинство из них приучено подсознательно говорить себе: «Я не могу этого иметь» или «Я никогда не смогу этого себе позволить».

Когда я решил выбраться из ловушки крысиных бегов, передо мной встал вопрос: «Как я могу позволить себе больше никогда не работать?» И мой мозг начал выдавать ответы и решения. Труднее всего было справиться с догмами, заложенными в меня моими настоящими родителями: «Мы не можем себе этого позволить», или «Перестань думать только о себе», или «Почему бы тебе не подумать о других?», а также со многими другими расхожими фразами, которые должны были вызывать во мне чувство вины, чтобы подавить мою «жадность».

Итак, что поможет вам справиться с ленью? Небольшая доза жадности. Она поможет вам ответить на простой вопрос: «Что это мне даст?» Сядьте и подумайте: «Что я буду иметь, если стану здоровым,

привлекательным и сексуальным?», или «Какой станет моя жизнь, если мне не придется больше работать?», или «Что я стану делать, если у меня будет достаточно денег на все, что мне нужно?». Без небольшой дозы жадности или желания иметь что-то получше не будет прогресса. Наш мир развивается, потому что всем нам хочется жить лучше. Новые изобретения появляются потому, что хочется чего-то лучшего. Мы ходим в школу и прилежно учимся, потому что хотим чего-то добиться. Вот почему всякий раз, когда вы ловите себя на том, что избегаете делать то, что следует, вам нужно только спросить себя: «Что это мне даст?» Будьте немного жадными. Это лучшее лекарство от лени.

Однако чрезмерная жадность, как и любое излишество, ничего хорошего вам не принесет. В завершение этой темы хочу привести слова Майкла Дугласа в фильме «Уолл-стрит»: «Жадность – это хорошо». Богатый папа выражался немного иначе: «Чувство вины хуже, чем жадность, потому что вина лишает человека души». Но, на мой взгляд, лучше всего высказалась по этому поводу Элеонора Рузвельт: «Делайте то, что в душе вы считаете правильным, потому что вас в любом случае будут критиковать. Вас проклянут, если вы это сделаете, и проклянут, если вы этого не сделаете».

Как преодолеть плохие привычки

Наша жизнь является отражением не столько образования, сколько привычек. После группового просмотра фильма «Конан-варвар» с участием Арнольда Шварценеггера один приятель из нашей дружеской компании сказал:

– Хотел бы я иметь такое тело, как у Шварценеггера.

Почти все остальные согласно закивали.

– Я слышал, что когда-то он был совсем щуплым и невзрачным, – добавил другой.

– Да, и я это слышал, – отозвался третий. – Он, говорят, почти каждый день тренируется.

– Да уж конечно!

– Не-а, – произнес наш пессимист. – Спорим, он таким родился! И вообще, хватит болтать про Арнольда, пошли лучше за пивом.

Это типичный пример того, как привычки управляют нашим поведением. Я помню, как однажды спросил богатого папу о привычках богатых. Но он, как обычно, не дал мне прямого ответа, а предложил пример.

– Когда твой отец оплачивает счета? – спросил богатый папа.

– Первого числа каждого месяца, – ответил я.

– У него хоть что-то после этого остается?

– Очень мало, – сказал я.

– Вот в чем главная причина его финансовых трудностей, – произнес богатый папа. – У него есть вредная привычка. Твой отец платит сначала всем остальным и только потом себе – если у него что-то остается.

– Обычно у него ничего не остается, – ответил я. – Но ведь он должен платить по счетам, разве не так? Или вы хотите сказать, что он не должен платить?

– Конечно, не хочу, – сказал богатый папа. – Я тоже считаю, что счета нужно оплачивать вовремя. Просто я плачу первым делом себе. До того, как заплачу государству.

– А если у вас не хватает на все денег? – удивился я. – Что вы делаете тогда?

– То же самое, – ответил богатый папа. – Я все равно плачу сначала себе. Даже если у меня не хватает денег. Колонка активов для меня гораздо важнее, чем государство.

– А разве они не придут и не накажут вас? – спросил я.

– Придут, если я не буду платить, – ответил богатый папа. – Пойми, я ведь не говорю тебе не платить вообще. Я просто сказал, что сначала плачу себе, даже если у меня не хватает денег.

– Но как это можно сделать?

– Вопрос не в том, «как» это сделать, а в том, «для чего» это нужно, – ответил богатый папа.

– Ну хорошо, для чего?

– Для мотивации, – ответил он. – Как думаешь, кто будет жаловаться громче, если не получит денег: я или мои кредиторы?

– Конечно, кредиторы, – ответил я. Это было очевидно. – Вы ничего не скажете себе, если не получите денег.

– Вот видишь. Поэтому после того, как я заплачу себе, давление на меня со стороны государства и кредиторов становится таким сильным, что я вынужден искать дополнительные способы получения дохода. Необходимость заплатить им становится моей мотивацией. Я работаю на новых работах, образую новые компании, играю на бирже, иду на все, лишь бы эти ребята не начали на меня наезжать. Это давление заставляет меня работать усерднее, больше думать и в целом делает меня умнее и активнее в финансовом плане. Если бы я платил себе в последнюю очередь, я не чувствовал бы давления с их

стороны, но у меня не было бы денег.

– Значит, вас мотивирует страх перед государством или перед людьми, которым вы должны?

– Совершенно верно, – ответил богатый папа. – Понимаешь, государственные сборщики налогов – настоящие грабители. Как и все остальные сборщики долгов. Большинство людей слишком боятся этих быков. Они платят им и никогда не платят себе. Видел рекламу про парня весом сорок пять кило, которому хулиган бросает в лицо песок?

Я кивнул:

– Эту рекламу бодибилдинга сейчас печатают везде.

– Так вот, большинство людей позволяют бросать себе в лицо песок. А я решил использовать этот страх для того, чтобы сделать себя сильнее. Других этот страх ослабляет. Заставлять себя думать о том, как заработать еще денег, – это то же самое, что ходить в спортзал и тягать железо. Чем больше я упражняю «мышцы» своего мозга, тем сильнее становлюсь. Теперь я не боюсь хулиганов.

Мне понравилась идея.

– Так значит, если я буду сначала платить себе, то стану сильнее и в финансовом, и в умственном отношении?

Богатый папа кивнул.

– А если я буду платить себе в последнюю очередь или не платить вообще, то стану слабее. И всякие начальники, менедже ры, сборщики налогов и домовладельцы всю жизнь будут мною помыкать. Просто потому, что у меня плохие привычки.

Богатый папа снова кивнул:

– И ты будешь таким же сорокапятикилограммовым хлюпиком.

Как преодолеть высокомерие

«То, что я знаю, приносит мне деньги. То, чего я не знаю, заставляет меня терять деньги. Каждый раз, когда я веду себя слишком высокомерно, я теряю деньги. Дело в том, что высокомерие заставляет меня полагать, что вещи, которых я не знаю, не имеют значения», – часто говорил мне богатый папа.

Я обнаружил, что многие люди за напускной уверенностью пытаются скрыть свое невежество. Зачастую это происходит, когда я обсуждаю финансовые отчеты с бухгалтерами или даже с другими инвесторами.

Они с пеной у рта пытаются отстаивать свою точку зрения, но я

вижу, что они не разбираются в том, о чем говорят. Они не лгут, но и не говорят правды.

В мире денег, финансов и инвестиций есть множество людей, которые совершенно не знают, о чем говорят. Большинство людей в индустрии денег разговаривают рекламными слоганами, словно продавцы подержанных машин. Если вы знаете, что невежественны в какой-то области, обратитесь к специалисту по данному предмету, который даст вам необходимые знания, или найдите хорошую книгу и займитесь самообразованием.

Глава восьмая

С чего начать

Золото есть везде. Просто люди не научились его замечать.

Я мог бы сказать, что богатство далось мне легко, но это не так.

Поэтому в ответ на вопрос «Как я начинал?» я предлагаю рассмотреть процедуру осмысливания, которую я провожу изо дня в день. Находить отличные сделки совсем нетрудно, поверьте моему опыту. Это можно сравнить с ездой на велосипеде. Сначала он пытается пару раз вильнуть из стороны в сторону, а потом слушается вас как миленький. Но когда имеешь дело с деньгами, требуется решительность, чтобы пережить период, когда руль вырывается из рук. И тут все зависит от вас.

Чтобы находить миллионные сделки «всей жизни», нужно призывать на помощь своего финансового гения. Я уверен, что такой гений живет в каждом из нас. Проблема в том, что наш финансовый гений крепко спит и ждет, когда его разбудят. Он спит потому, что в нашей культуре людей приучают видеть в любви к деньгам корень всех зол. Нас обучают профессиям, чтобы мы могли работать за деньги, но не показывают, как заставить деньги работать на себя. Нам советуют не беспокоиться о финансовом будущем, потому что наша компания или государство позаботятся о нас, когда мы не сможем больше работать. Однако расплачиваться за отсутствие финансового образования в конце концов придется нашим детям, обучением которых занимается все та же школьная система. Им по-прежнему внушают, что нужно усердно трудиться, зарабатывать и тратить деньги, а если их станет не хватать, всегда можно будет одолжить еще.

К сожалению, этой доктриной руководствуется 90 % населения западного мира, потому что найти работу и работать за деньги – это самый легкий путь в жизни. Но если вы не желаете быть как все, тогда я могу предложить вам следующие десять шагов для пробуждения вашего финансового гения. Я просто предлагаю вам шаги, которые проделал сам. Если вам захочется повторить какие-то из них – прекрасно. Если нет – придумайте собственные. Ваш финансовый гений достаточно умен, чтобы разработать свой собственный список.

Однажды в Перу я спросил сорокапятилетнего золотоискателя, как ему удается с такой уверенностью находить золотые жилы. Он ответил: «Золото есть везде. Просто люди не научились его замечать».

И я склонен с ним согласиться. Я могу отправиться на поиски

недвижимости и за день обнаружить четыре или пять прекрасных вариантов, в то время как обычные люди не найдут ничего, даже если будут искать в том же районе. Все дело в том, что они не занимаются развитием своего финансового гения.

Я предлагаю вам следующие десять шагов для развития сил, которыми вас наделил Бог, сил, которые можете контролировать только вы.

1. Найдите причину, которая сильнее реальности: сила духа

Когда людей спрашивают, хотят ли они быть богатыми и финансово свободными, большинство отвечает «да». Но потом в игру вступает фактор реальности. Дорога кажется слишком сложной и полной преград. Гораздо проще работать за деньги, а излишки отдавать брокеру.

Однажды я познакомился с девушкой, которая мечтала выступать за олимпийскую сборную США по плаванию. Ей приходилось каждое утро вставать в четыре утра, чтобы до начала занятий в колледже успеть провести трехчасовую тренировку. Она не ходила с друзьями на вечеринки по субботам. Она была вынуждена посвящать выходные учебе, чтобы не отстать по успеваемости от остальных.

Когда я спросил ее, чем вызвано это сверхчеловеческое трудолюбие и самопожертвование, она ответила: «Я делаю это для себя и для тех, кого люблю. Любовь заставляет меня преодолевать трудности и приносить эти жертвы».

Причина или цель складывается из «хочу» и «не хочу». Когда меня спрашивают, почему я хочу быть богатым, я отвечаю, что мои причины – это сочетание глубоких эмоциональных «хочу» и «не хочу».

Перечислю некоторые из них. Начнем с моих «не хочу», потому что от них образуются «хочу». Я не хочу всю жизнь работать. Я не хочу того, к чему стремились мои родители, то есть стабильной работы и домика в пригороде. Мне не нравится работать на кого-то. Мне всегда было обидно, что отец никогда не приходил на мои футбольные матчи, потому что был занят своей карьерой. Мне было обидно, что отец посвятил работе всю жизнь, а когда умер, государство забрало почти все, что он заработал. Он даже не смог передать результаты своего труда детям. Богатые поступают иначе. Они много работают и оставляют заработанное своим детям.

А теперь о моих «хочу». Я хочу быть свободным, чтобы путешествовать по миру и вести тот образ жизни, который мне нравится. И я хочу делать это, будучи молодым. Я просто хочу быть

свободным. Я хочу сам управлять своим временем и своей жизнью. Я хочу, чтобы деньги работали на меня.

Это мои глубокие внутренние эмоциональные причины. А какие причины у вас? Если они недостаточно сильны, тогда реальность пути к богатству может оказаться сильнее. Я много раз терял деньги и терпел поражения, но эти эмоциональные причины заставляли меня вставать и снова идти вперед. Я хотел стать свободным к сорока годам, но достиг этой цели лишь в сорок семь лет, научившись за это время очень многому.

Конечно, я мог бы сказать, что это было легко. Но это не так. Впрочем, это не было и слишком трудно. Мой опыт показывает, что без сильной причины или цели все в жизни становится трудным.

ЕСЛИ У ВАС НЕТ ВЕСКОЙ ПРИЧИНЫ, ТОГДА ВАМ НЕТ СМЫСЛА ЧИТАТЬ ДАЛЬШЕ. ВСЕ ЭТО ПОКАЖЕТСЯ ВАМ СЛИШКОМ сложным.

2. Ежедневно делайте выбор: сила выбора

Возможность выбирать – это главное, что вызывает у людей желание жить в свободной стране. Мы хотим иметь право выбора.

Каждый доллар, который попадает нам в руки, предоставляет возможность выбрать свое финансовое будущее – быть богатыми, бедными или присоединиться к среднему классу. Скажите мне, на что вы привыкли тратить деньги, и я скажу, кто вы. У бедных людей, как правило, формируются плохие привычки, связанные с тратой денег. В этом плане мне очень повезло, потому что в детстве я очень любил играть в «Монополию». Никто не сказал мне, что «Монополия» предназначена только для детей, поэтому я продолжал играть в нее, когда стал взрослым. Кроме того, у меня был богатый папа, который объяснил мне, в чем разница между активами и пассивами. Поэтому еще в детстве я решил стать богатым и понял, что главное – научиться приобретать активы, настоящие активы. Мой лучший друг, Майк, получил колонку активов в наследство, но ему все равно нужно было научиться ее сохранять. Многие богатые семьи теряют свои активы в следующем поколении просто потому, что не учат наследников правильно ими распоряжаться.

Большинство людей не хотят быть богатыми. Этот выбор объясняется тем, что для 90 % населения быть богатыми слишком хлопотно. Поэтому они изобретают всяческие оправдания: «Деньги меня не интересуют», «Я все равно никогда не стану богатым», «Мне рано об этом беспокоиться, я еще молод», «Когда я начну больше зарабатывать, тогда и подумаю о будущем» или «У нас в семье

всеми финансами распоряжается муж/жена». Проблема состоит в том, что эти заявления лишают человека двух вещей: времени, которое является его самым ценным активом, и возможности учиться. Отсутствие денег не оправдывает нежелание учиться. Но жизнь устроена так, что всем нам каждый день приходится выбирать: мы выбираем, как распорядиться своим временем, что сделать со своими деньгами и какими мыслями занять свою голову. Вот в чем заключается сила выбора. Выбор есть у всех. Я выбираю богатство и делаю этот выбор каждый день.

В первую очередь вам следует заняться инвестициями в свое образование. Дело в том, что единственный реальный актив, который вы имеете, – это ваш ум, исключительно мощный инструмент, который находится в вашем полном и безраздельном распоряжении. После того как мы становимся достаточно взрослыми, каждый волен сам выбирать, чем заполнить свой ум. Вы можете целый день смотреть телевизор, читать журналы о гольфе, ходить на курсы керамики или на семинары по финансовому планированию. Выбор за вами. Большинство людей обычно просто делают инвестиции, вместо того чтобы сначала вложить деньги в обучение инвестированию.

У одной моей знакомой, богатой женщины, недавно обокрали квартиру. Воры забрали всю электронику, но оставили все книги. И точно такой же выбор есть у всех нас. Девяносто процентов населения покупают телевизоры, и только 10 % тратят деньги на книги по бизнесу.

А что делаю я? Я хожу на семинары. Мне нравится, когда семинар длится по крайней мере два дня, потому что только так можно по-настоящему погрузиться в изучение предмета. В 1973 году я увидел по телевизору рекламу трехдневного семинара о том, как покупать недвижимость без залога. Я потратил триста восемьдесят пять долларов, и этот курс принес мне как минимум два миллиона, если не больше. Но еще важнее то, что он изменил всю мою жизнь. Благодаря этому курсу мне не нужно работать до конца своих дней.

Каждый год я посещаю по меньшей мере два подобных курса.

Мне очень нравятся компакт-диски и аудиокниги. Почему? Потому, что я всегда могу прослушать только что услышанное снова. Как-то я слушал выступление одного инвестора, который сказал то, с чем я был категорически не согласен. Вместо того чтобы дать волю своему высокомерию и раскритиковать его заявление, я просто прослушал этот пятиминутный отрывок еще раз двадцать или даже больше. Благодаря тому что я держал свой ум открытым, мне вдруг

стало ясно, почему он сказал то, что сказал.

Это было похоже на чудо. Я словно заглянул в разум одного из выдающихся инвесторов нашего времени. Я получил возможность воспользоваться неисчерпаемыми ресурсами его знаний и опыта.

В результате я сохранил старый образ мышления и освоил новый подход к рассмотрению тех же проблем или ситуаций. Теперь в моем распоряжении есть не один, а два подхода к анализу проблем или тенденций, и это поистине бесценный дар. Сегодня я часто спрашиваю себя: «А как бы сделал это Дональд Трамп, или Уоррен Баффет, или Джордж Сорос?» Чтобы получить доступ к их колоссальной умственной мощи, мне нужно всего лишь найти в себе достаточно скромности, чтобы читать или слушать то, что они рассказывают. Высокомерные или критически настроенные люди часто имеют низкую самооценку и боятся рисковать.

Дело в том, что, когда вы получаете новые знания, потом приходится совершать ошибки, чтобы полностью понять то, чему вы научились.

Если вы добрались до этого места в книге, значит, высокомерие не входит в число ваших проблем. Высокомерные люди редко читают или слушают экспертов. Зачем им это? Ведь они считают себя центром Вселенной.

На свете так много «интеллектуалов», которые спорят или начинают защищаться, когда какая-то новая идея вступает в противоречие с их привычным образом мышления. В таком случае их так называемый интеллект в сочетании с высокомерием превращается в невежество. Все мы знаем людей, получивших хорошее образование, которые считают себя очень умными, но их балансовые отчеты рисуют совершенно иную картину. По-настоящему умный человек приветствует новые идеи, потому что они могут усилить синергетический эффект других накопленных им идей.

Слушать намного важнее, чем говорить. Если бы это было не так, Бог не дал бы нам два уха и только один рот. Слишком многие «думают» ртом, вместо того чтобы слушать и усваивать новые идеи и возможности. Они спорят, вместо того чтобы задавать вопросы.

Я знаю, что богатство приходит не сразу. Мне не нравится позиция большинства любителей лотерей или завсегдатаев казино, которые мечтают разбогатеть в одно мгновение. Иногда я что-то теряю на бирже, иногда зарабатываю, но никогда не перестаю учиться. Если вы хотите управлять самолетом, нужно сначала этому научиться. Меня всегда шокировали люди, которые покупают акции или недвижимость,

но никогда не делают инвестиций в самый лучший актив – в свой ум. То, что вы купили дом или два, еще не делает вас экспертом по части недвижимости.

3. Тщательно выбирайте друзей: сила связей

Я сразу хочу сказать, что не выбираю друзей по их финансовым отчетам. У меня есть друзья, которые фактически дали обет бедности, а есть и такие, кто каждый год зарабатывает миллионы. Главное в том, что я чему-то учусь у каждого из них.

Да, конечно, есть люди, с которыми я искал знакомства, потому что у них были деньги. Но меня интересовали не их деньги, а их знания. Иногда эти люди становились моими близкими друзьями. Я заметил, что мои богатые друзья любят говорить о деньгах. И они делают это не для того, чтобы похвастаться. Их действительно интересует эта тема. Вот почему я учусь у них, а они – у меня. Что касается моих друзей, которые ведут борьбу за финансовое выживание, то они не любят говорить о деньгах, бизнесе и инвестировании. Они считают эти темы низменными или неинтеллектуальными. У этих друзей я тоже стараюсь учиться. От них я узнаю, чего делать нельзя.

Нескольким из моих друзей за довольно короткий срок удалось создать миллиардные состояния. Трое из них заметили одну любопытную особенность: друзья, у которых нет денег, никогда не просят их рассказать, как им удалось этого достичь. Вместо этого они просят об одном из двух: дать им деньги взаймы или подыскать им работу.

ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ! Не прислушивайтесь к мнению бедных или напуганных людей. У меня есть такие друзья, и я очень тепло к ним отношусь, но в жизни они ведут себя как цыпленок Цыпа. Когда речь идет о деньгах, особенно об инвестициях, у них всегда «падает небо». Они всегда готовы объяснить вам, почему у вас что-то не получится. Проблема в том, что многие прислушиваются к их мнению. Но те, кто слепо принимает на веру мрачные прогнозы, тоже становятся Цыпами. Другими словами, цыпленок цыпленка видит издалека.

Если вы смотрите деловые телеканалы, то знаете, что у них часто бывают встречи с так называемыми «экспертами». Один такой специалист говорит, что на рынке ожидается катастрофа, а другой предрекает бум. Если вы достаточно сообразительны, то прислушаетесь к мнению каждого. Сохраняйте разум открытым, потому что дельные аргументы приводятся и тем и другим. К сожалению, большинство бедных людей прислушиваются только к цыпленку Цыпе.

Многие мои близкие друзья пытались отговорить меня от каких-то сделок или инвестиций. Не так давно один приятель поделился со мной радостью о том, что обнаружил депозитный сертификат со ставкой 6 %. Я сообщил ему, что по сертификатам налогового залога получаю от правительства штата 16 %. На следующий же день он прислал мне статью о том, почему мои инвестиции рискованны. Я получаю свои 16 % уже несколько лет, а он все еще сидит со своими шестью.

Я бы сказал, что одна из главных трудностей в создании богатства – оставаться верным себе и не стремиться поступать как все. На рынке толпа обычно появляется с опозданием и оказывается жертвой. Если какая-то суперсделка рекламируется на первой странице, в большинстве случаев это означает, что уже поздно. Ищите новые возможности. Как говорят любители серфинга, всегда приходит новая волна. Те, кто спешит или седлает волну слишком поздно, обычно падают с доски.

Умные инвесторы не пытаются подстроиться под рынок. Если они пропустили волну, то ищут следующую и готовятся к ней. Для большинства инвесторов это трудно, поскольку им страшно покупать то, что не пользуется популярностью. Боязливые инвесторы подобны овцам, которые идут вместе со всем стадом. Или же жадность заставляет их бросаться туда, где умные инвесторы уже успели снять сливки. Мудрые инвесторы покупают инвестиции, когда те еще не стали популярными. Они знают, что прибыль им приносит покупка, а не продажа. Они терпеливо ждут. Подобно мастерам серфинга, они занимают нужную позицию для следующей большой волны.

Это называется инсайдерской торговлей. Некоторые формы инсайдерской торговли считаются незаконными, но есть и вполне легальные. Но в любом случае это торговля для тех, кто владеет инсайдерской информацией. И тут все зависит от того, насколько вы близки к источнику информации. Вам нужны богатые друзья, которые находятся ближе к центру событий, потому что именно там делаются деньги. Деньги делаются на информации. Вам нужно узнать о следующем буме и успеть воспользоваться им раньше всех. Я не говорю, что вы должны делать что-то незаконно, но чем скорее вы получите информацию, тем выше будут ваши шансы получить прибыль с минимальным риском.

Вот для чего нужны друзья. И для чего нужен финансовый интеллект.

4. Освоив одну формулу, осваивайте следующую: сила

быстрого обучения

Каждый пекарь выпекает хлеб по какому-то рецепту, даже если он существует только у него в голове. То же можно сказать и о тех, кто делает деньги.

Почти все мы слышали забавный афоризм «Человек есть то, что он ест». Я предлагаю вам слегка измененный вариант: «Вы становитесь тем, что изучаете». Другими словами, относитесь осторожно к тому, что вы изучаете, поскольку сила ума настолько велика, что вы становитесь тем, что вкладываете себе в голову. Например, если вы изучаете кулинарию, то обычно становитесь поваром. Но если вы не хотите больше быть поваром, тогда вам нужно будет заняться изучением чего-нибудь другого.

Для удовлетворения своих финансовых потребностей люди чаще всего используют одну базовую формулу, которую они усваивают в школе. Они работают за деньги. Эта формула получила самое широкое распространение во всем мире. Каждый день миллионы людей встают по утрам, отправляются на работу, получают деньги, оплачивают счета, подбивают баланс чековых книжек, покупают небольшие паи взаимных фондов и снова идут на работу. Это их основная формула, их «рецепт».

Но если вы устали от того, чем занимаетесь, или зарабатываете недостаточно много, тогда вам нужно просто изменить формулу, по которой вы делаете деньги.

Много лет назад, когда мне было двадцать шесть, я записался на курсы выходного дня, посвященные теме «Как покупать недвижимость, отчужденную за неуплату кредита». Я усвоил предложенную на курсах формулу. Дальше мне нужно было заставить себя применить полученные знания на практике. Именно это становится камнем преткновения для большинства людей. Три года, работая на «Xerox», я посвящал свободное время освоению искусства покупки отчуждаемой недвижимости. С помощью этой формулы я заработал несколько миллионов долларов.

Освоив эту формулу, я отправился на поиски новых. На многих семинарах и курсах я получал информацию, которая не находила непосредственного применения, но всегда обогащала банк моих знаний.

Я посещал занятия для специалистов по деривативам[7], товарным опционам и теории хаоса. Казалось бы, что я забыл в компании людей с докторскими степенями по ядерной физике и астрономии? Но я узнал много такого, что сделало мои инвестиции в ценные бумаги

и недвижимость более значимыми и прибыльными.

Почти все колледжи низшей ступени организуют курсы финансового планирования и покупки традиционных инвестиций. Они хороши для начала, но я всегда ищу самые быстродействующие формулы. Вот почему я часто зарабатываю за один день больше, чем многим удается заработать за всю жизнь.

Еще одно замечание: в современном быстро меняющемся мире важно уже не то, что вы знаете, поскольку ваши знания быстро устаревают. Важнее всего то, насколько быстро вы учитесь. Этот навык стал поистине бесценным. Он оказывает неоценимую помощь в поиске формул – если угодно, рецептов, – позволяющих делать деньги намного быстрее. Формула усердной работы за деньги, которая появилась еще во времена пещерных людей, давно отжила свой век.

5. Сначала заплатите себе: сила самодисциплины

Если вы не умеете держать себя в руках, то даже не пытайтесь стать богатым. Какой смысл в том, чтобы инвестировать, делать деньги, а потом терпеть крах? Именно недостаток самодисциплины приводит к тому, что большинство выигравших в лотерею вскоре после получения миллионов становятся банкротами. Именно отсутствие самодисциплины заставляет людей, получивших надбавку к зарплате, тут же покупать новую машину или отправляться в круиз.

Сложно сказать, какой из предлагаемых мною десяти шагов является самым важным. Но данный шаг является, пожалуй, самым трудным для освоения, если, конечно, он еще не стал для вас привычным.

Я даже поставил бы личную самодисциплину на первое место в списке факторов, разделяющих богатых, бедных и средний класс.

Проще говоря, люди с низкой самооценкой и низким уровнем сопротивляемости финансовому давлению никогда не смогут стать богатыми. Как я уже говорил, в свое время богатый папа объяснил мне, что в жизни мы постоянно получаем удары с разных сторон. И это происходит не потому, что другие люди слишком жестоки, а потому, что у тех, кого бьют, не хватает внутреннего контроля и дисциплины.

Люди, которым не хватает психологической устойчивости, часто становятся жертвами тех, у кого хорошо развита самодисциплина.

На занятиях по предпринимательству я не устаю напоминать слушателям, что они должны сосредоточивать внимание не на своем товаре или услуге, а на развитии навыков управления. Для того чтобы начать собственное дело, необходимо овладеть тремя самыми

важными навыками управления. Нужно научиться управлять:

1. Денежным потоком
2. Людьми
3. Личным временем

Я бы сказал, что эти навыки нужны не только предпринимателям. От них зависит ваше благополучие во всех сферах жизни: семейной, деловой, общественной и т. д.

Каждый из этих навыков приносит больше пользы при наличии самодисциплины. К словам «сначала платите себе» нужно относиться серьезно.

Принцип «сначала нужно платить себе» впервые был сформулирован в книге Джорджа Клейсона «Самый богатый человек в Вавилоне». Эта книга разошлась по миру миллионными тиражами. Но хотя миллионы людей заявляют о своей приверженности этому исключительно ценному совету, лишь немногие следуют ему на практике. Как я уже говорил, финансовая грамотность позволяет читать цифры, а цифры рассказывают историю. Посмотрев на балансовый отчет и отчет о доходах, я легко могу определить, действительно ли те, кто разглагольствует о необходимости «сначала платить себе», применяют принцип, который проповедуют.

Говорят, что одна картинка стоит тысячи слов. Поэтому давайте сравним финансовые отчеты людей, которые сначала платят себе, с отчетами тех, кто этого не делает.

Люди, которые платят сначала себе:



Тот, кто сначала платит всем остальным и часто ничего не оставляет себе:



Изучите эти схемы и попробуйте найти какие-нибудь отличия. Все они связаны с движением денежного потока, главного рассказчика этой поучительной истории. К сожалению, большинство людей смотрят на цифры и не понимают, о чем они говорят.

А вы видите, в чем дело? Схема, приведенная на странице 191, иллюстрирует действия людей, которые сначала платят себе. Каждый месяц они сначала выделяют деньги для своей колонки активов и только потом оплачивают расходы. Несмотря на то что миллионы людей прочитали книгу Клейсона и вроде бы поняли значение слов «сначала платите себе», в реальной жизни они платят себе в последнюю очередь.

Я уже слышу, как возмущаются те из вас, кто свято верит в то, что сначала нужно заплатить по счетам. Я слышу голоса всех ответственных людей, которые вовремя платят по счетам. Я не хочу сказать, что нужно быть безответственными и не оплачивать счета. Я просто говорю вам: следуйте совету этой книги, то есть «сначала платите себе». На схеме, приведенной на странице 191, показано, как правильное поведение отражается в вашей бухгалтерии.

Когда вы начнете по-настоящему понимать силу денежного потока, то увидите, почему те, кто сначала платит всем остальным (см. схему

на с. 192), поступают неправильно, то есть почему 90 % людей всю жизнь усердно трудятся, а когда они не могут больше работать, им требуется государственная поддержка в виде социальных пособий.

У нас с женой было немало знакомых бухгалтеров, экономистов и банковских работников, которые с трудом воспринимали идею «сначала нужно платить себе». Все дело в том, что эти финансовые профессионалы тоже поступают как все, то есть платят себе в последнюю очередь.

В моей жизни бывали периоды, когда в силу каких-то причин денежный поток оказывался меньше суммы моих счетов. Но и тогда я сначала платил себе. Бухгалтеры в ужасе кричали: «Вам это даром не пройдет. Налоговая посадит вас в тюрьму», «Вы подорвете свой кредитный рейтинг» или «Они отключат электричество». А я все равно сначала платил себе.

«Почему?» – спросите вы. Потому, что именно этому посвящена книга «Самый богатый человек в Вавилоне»: силе самодисциплины и силе психологической устойчивости. В самый первый месяц моей работы у богатого папы он сообщил, что большинство людей позволяют всему миру помыкать собой. Вам звонит сборщик платежей по счетам, и вы «платите, а не то…». Продавец говорит: «Никаких проблем. Оплатите кредитной карточкой». Агент по продаже недвижимости советует: «Не беспокойтесь. Государство позволяет сделать на ваш дом налоговый вычет». Вот о чем в действительности эта книга – о том, как найти в себе мужество пойти против течения и разбогатеть. Может, вы и не трусливого десятка, но когда речь идет о деньгах, многие люди становятся бесхребетными.

Я не призываю вас вести себя безответственно. У меня нет больших долгов по кредитным карточкам, потому что в первую очередь я плачу себе. Я минимизирую свои доходы, потому что не хочу отдавать их государству. Вот почему мои доходы из колонки активов проходят через корпорацию в Неваде. Если я стану работать за деньги, государство их отберет.

Несмотря на то что я плачу по счетам в последнюю очередь, я достаточно подкован в финансовых вопросах, чтобы не попасть в затруднительное положение. Мне не нравится иметь задолженность по потребительскому кредиту. У меня больше пассивов, чем у 99 % населения, но я за них не плачу. За них платят другие люди. Их называют арендаторами. Вот почему, когда вы платите сначала себе, вашим правилом номер один должно быть следующее: не влезайте в долги. Хотя я плачу по счетам в последнюю очередь,

я всегда стараюсь сделать так, чтобы эти счета были маленькими и несущественными.

Изредка мои расходы превышают доходы, но и тогда я все равно плачу себе в первую очередь. И пусть кредиторы, и даже государство, возмущаются. Мне нравится, когда они пытаются на меня наезжать. Почему? Потому, что кредиторы оказывают мне неоценимую услугу. Они вдохновляют меня взяться за создание еще большего количества денег. Поэтому я сначала плачу себе, то есть инвестирую деньги, и позволяю кредиторам вдоволь повозмущаться. В любом случае я плачу им сразу. У нас с женой отличная репутация. Просто мы не пугаемся этого давления, не тратим свои сбережения и не продаем акции, чтобы погасить задолженность по потребительскому кредиту. Это не слишком разумно с финансовой точки зрения.

Чтобы успешно платить сначала себе, помните следующее:

1. Не допускайте, чтобы ваши долги, подлежащие оплате, достигали угрожающих размеров. Удерживайте расходы на низком уровне. Сначала создайте колонку активов и только потом покупайте большой дом или роскошный автомобиль. Увязнуть в крысиных бегах не в ваших интересах.

2. Когда у вас не хватает денег, позвольте давлению расти и не спешите тратить сбережения или продавать инвестиции. Пусть давление вдохновит ваш финансовый гений на поиск новых способов раздобыть деньги, и, когда он их найдет, заплатите по счетам. В результате вы разовьете свою способность делать больше денег и, соответственно, свой финансовый интеллект.

Я много раз попадал в сложные финансовые ситуации, но мне всегда удавалось защитить свою колонку активов, потому что я заставлял свой мозг создавать больше доходов. Мой бухгалтер с криком ужаса прятался, а я, как настоящий солдат, оборонял свой форт, который называется «Активы».

У бедных людей плохие привычки. Одна из самых распространенных вредных привычек носит невинное название: «взять деньги из сбережений». Богатые знают, что сбережения существуют только для того, чтобы делать новые деньги, а не платить по счетам.

Я знаю, это звучит жестоко, но, как уже было сказано, если вы не сумеете укрепить силу своего духа, мир всегда будет помыкать вами.

Если вам не нравится финансовое давление, тогда найдите формулу, которая вас больше устраивает. Вот один хороший способ: сократите расходы, положите деньги в банк, платите неоправданно большой подоходный налог, покупайте паи безопасных взаимных фондов и станьте среднестатистическим гражданином. Правда, при этом нарушается правило «сначала платить себе».

Это правило не должно вести к самопожертвованию или финансовому воздержанию. Оно не означает, что сначала нужно заплатить себе, а потом умирать с голоду. Жизнь дана нам для того, чтобы наслаждаться ею. Если вы призовете на помощь своего финансового гения, то вам будут доступны все радости жизни. Вы станете богатыми и сможете оплачивать счета, ни от чего

не отказываясь. Вот для чего нужен финансовый интеллект.

6. Хорошо платите своим брокерам: сила хорошего совета

Иногда я вижу, как люди ставят перед своим домом объявление «Продается без посредников». Или вижу по телевизору людей, называющих себя дисконтными брокерами[8].

Богатый папа приучил меня использовать противоположный подход. Он считал, что труд профессионалов должен хорошо оплачиваться, и я придерживаюсь такого же мнения. Сегодня на меня работают высокооплачиваемые юристы, бухгалтеры, брокеры по недвижимости и биржевые брокеры. Почему? Потому, что если (я подчеркиваю, если) люди являются профессионалами, то их услуги должны делать для вас деньги. И чем больше денег делают они, тем больше денег делаю я.

Мы живем в эру информации. Информация бесценна. Хороший брокер должен обеспечивать вас информацией и, кроме того, находить время для вашего обучения. У меня есть несколько брокеров, которые делают это для меня. Некоторые из них учили меня, что делать, когда у меня было мало или совсем не было денег, и я работаю с ними до сих пор.

То, что я плачу брокеру, – это сущий мизер по сравнению с теми деньгами, которые я могу заработать благодаря его информации. Я очень радуюсь, когда мой брокер по недвижимости или биржевой брокер зарабатывает много денег, поскольку обычно это означает, что я тоже много заработал.

Хороший брокер помогает не только делать деньги, но и экономить время – как тогда, когда я приобрел участок пустой земли за девять тысяч долларов и тут же продал его за двадцать пять с лишним, чтобы быстрее купить себе «порше».

Брокеры – это мои глаза и уши на рынке. Они проводят там каждый день, поэтому моего присутствия там не требуется. Я лучше поиграю в гольф.

Люди, которые продают свой дом самостоятельно, наверное, не очень ценят свое время. Зачем мне экономить несколько долларов, когда я могу использовать это время, чтобы сделать больше денег или провести его с близкими? Меня всегда забавляет тот факт, что многие представители бедного и среднего классов обязательно дают 15–20 % чаевых даже за плохие услуги и в то же время жалуются на то, что посреднику нужно платить 3–7 % от сделки. Им нравится платить людям, которые увеличивают колонку расходов, и держать на голодном пайке тех, кто увеличивает колонку активов.

С финансовой точки зрения это совершенно неразумно.

Разумеется, не следует забывать о том, что не все брокеры созданы равными. К сожалению, большинство брокеров – это заурядные продавцы, особенно брокеры по недвижимости. Они продают недвижимость, но у них самих ее почти или совсем нет. Существует огромная разница между брокером, который продает дома, и брокером, который продает инвестиции. То же самое относится к брокерам, которые занимаются акциями, облигациями, взаимными фондами, страховыми полисами или называют себя специалистами по финансовому планированию.

Когда я беседую с любым наемным специалистом, то первым делом выясняю, сколько собственности или акций есть лично у него и какой процент налогов он платит. Это относится и к моему налоговому юристу, и к бухгалтеру. У меня есть бухгалтер, который занимается собственным бизнесом. Эта женщина работает бухгалтером, но ее бизнесом является недвижимость. Когда-то у меня был бухгалтер, который специализировался на малом бизнесе, но не владел недвижимостью. Я отказался от его услуг, поскольку мы предпочитали разные виды бизнеса.

Находите специалистов, которым близки ваши интересы. Многие с удовольствием будут тратить время на ваше обучение, а значит, могут стать вашим лучшим активом. Просто будьте справедливыми, и большинство из них ответит вам той же монетой. Но если вы будете думать только о том, как бы урезать им комиссионные, то разве станут они вам помогать? Это очень простая логика.

Как я уже говорил, одним из навыков управления является умение управлять людьми. Многие управляют только теми людьми, которых они считают глупее себя и над которыми у них есть власть. Многие руководители среднего звена никогда не получают повышения, потому что они знают, как работать с подчиненными, но не знают, как обращаться с теми, кто стоит выше. А истинное умение заключается в том, чтобы управлять и оплачивать труд людей, которые умнее вас в конкретной технической области. Вот почему в компаниях обычно целый совет директоров. Такой совет требуется и вам. Для этого тоже нужен финансовый интеллект.

7. Будьте «индейским дарителем»: сила умения получать что-то даром

Когда первые европейские поселенцы приплыли в Америку, они были обескуражены культурными обычаями некоторых индейских племен. Например, если поселенцам было холодно, индейцы давали

им одеяла. Поселенцы ошибочно считали их подарком и часто обижались, когда индейцы просили отдать одеяла обратно.

Когда до индейцев доходило, что поселенцы не хотели возвращать одеяла, они тоже расстраивались. Вот откуда пошло выражение «индейский даритель». Простое межкультурное недоразумение.

В мире, где царствует колонка активов, быть таким индейским дарителем должен каждый, кто стремится к богатству.

Опытных инвесторов прежде всего интересует вопрос: «Как скоро я получу обратно свои деньги?»

Кроме того, они желают точно знать, что получат бесплатно. Вот почему для нас такое большое значение имеет коэффициент окупаемости инвестиции (ROI).

Например, в нескольких кварталах от своего дома я нашел небольшой кондоминиум, который продавался за неуплату ипотечного кредита. Банк хотел за него шестьдесят тысяч долларов, а я послал им заявку на пятьдесят. Они приняли предложение, потому что к заявке был приложен чек на пятьдесят тысяч. Они поняли, что я не шучу. Большинство инвесторов спросят: «Зачем вы заморозили столько денег? Не лучше ли было взять кредит?» Мой ответ: «Нет, не в этом случае». В зимние месяцы моя инвестиционная компания сдает этот кондоминиум приезжающим в Аризону туристам. Четыре месяца в году арендная плата составляет две с половиной тысячи долларов в месяц. В мертвый сезон он сдается всего за тысячу долларов в месяц. Мои деньги вернулись ко мне примерно за три года. Теперь этот актив из месяца в месяц исправно приносит мне чистый доход.

То же самое можно делать с акциями. Часто мой брокер звонит мне и советует вложить солидную сумму в акции компании, которая, судя по всему, вот-вот сделает какой-то шаг, который повысит ее котировки, например представит новый товар. Я вкладываю туда свои деньги на срок от недели до месяца, пока акции растут в цене. Потом я забираю первоначально вложенную сумму, и колебания рынка перестают меня беспокоить, потому что мои деньги снова у меня и готовы работать в других активах. То есть мои деньги были посланы туда, сделали свое дело и вернулись, а я стал владельцем еще одного актива. С формальной точки зрения он достался мне даром.

Конечно, во многих случаях я несу убытки, но я играю лишь на те деньги, которые могу себе позволить потерять. В среднем из десяти инвестиций я снимаю солидный куш на двух или трех, пять или шесть не приносят никакого результата, а еще две или три оказываются

убыточными. Но мои потери ограничиваются только теми деньгами, которые были вложены изначально.

Люди, которые ненавидят риск, кладут деньги в банк. По большому счету, иметь безопасные сбережения лучше, чем не иметь никаких. Но для того чтобы забрать деньги из банка, нужно много времени, и в большинстве случаев эти деньги больше ничего не приносят.

Каждая моя инвестиция должна нести в себе потенциальную выгоду, приносить мне что-то даром – дом, мини-склад, свободный участок земли, пакет акций или офисное здание. При этом риск должен быть минимальным. На эту тему написано множество книг, поэтому я не стану в нее углубляться. Легендарный управляющий «McDonald's» Рэй Крок продавал «гамбургерные» франшизы не потому, что любил гамбургеры, а потому, что ему хотелось получить даром недвижимость под франшизами.

Вот почему мудрые инвесторы обращают внимание не только на ROI (коэффициент окупаемости инвестиции). Их интересуют активы, которые достанутся им даром после того, как они вернут свои деньги. Вот для чего нужен финансовый интеллект.

8. Используйте активы для покупки предметов роскоши: сила сосредоточенности

У сына одного моего друга появилась нехорошая привычка транжирить деньги. В шестнадцать лет ему захотелось иметь собственную машину. Предлог: «Всем моим друзьям родители подарили машины». Ребенок хотел взять деньги на первый взнос с открытого на его имя сберегательного счета. Вот тогда его отец и приехал ко мне.

– Думаешь, мне следует позволить ему это или просто купить ему машину?

На это я ответил:

– Возможно, это решит проблему на какое-то время, но чему ты научишь его в долгосрочном плане? Нельзя ли использовать это желание иметь машину таким образом, чтобы побудить твоего сына чему-нибудь научиться?

Внезапно у моего друга появилась идея, и он поспешил домой. Два месяца спустя мы снова с ним встретились.

– Ну как, у твоего сына теперь есть новая машина? – спросил я.

– Нет. Но я дал ему на нее три тысячи долларов. Я посоветовал ему использовать мои деньги вместо тех, что отложены на его обучение.

– Очень щедро с твоей стороны, – сказал я.

– Я бы так не сказал. Деньги были даны с условием.

– С каким условием? – поинтересовался я.

– Ну, сначала мы снова сыграли в твою игру «Денежный поток». Потом долго обсуждали, как научиться мудро распоряжаться деньгами. Затем я подарил ему подписку на «Wall Street Journal» и несколько книг о фондовом рынке.

– Ну а потом? – спросил я. – В чем же заключалось условие?

– Я сказал сыну, что эти три тысячи в его полном распоряжении, но ему нельзя просто купить на них машину. С их помощью он может найти себе брокера и заняться покупкой и продажей акций. А когда он сделает из трех тысяч шесть, то сможет потратить три тысячи на машину, а остальные три пойдут на обучение в колледже.

– И что из этого получилось? – спросил я.

– Сначала ему везло, но через несколько дней он потерял все, что выиграл. И тогда он по-настоящему заинтересовался. Сегодня, насколько я знаю, он потерял уже две тысячи, зато его интерес продолжает расти. Он прочитал все книги, которые я ему дал, и теперь ходит в библиотеку за новыми. Он жадно читает «Wall Street Journal», отслеживая ситуацию на рынке. У него осталась всего тысяча долларов, но его интерес и стремление учиться достигли невероятной высоты. Он знает, что если потеряет эти деньги, то еще два года будет ходить пешком. Но, по-моему, это его не беспокоит. Машина, похоже, перестала его интересовать, потому что он нашел новую, более интересную игру.

– А что будет, если он потеряет все деньги? – спросил я.

– Вот тогда и посмотрим. Пускай лучше он потеряет все сейчас, чем столкнется с риском потерять все, когда доживет до наших лет. В общем, мне кажется, что эти три тысячи я потратил на него исключительно удачно. То, чему он научится сейчас, пригодится ему на всю жизнь. Кроме того, он стал с большим уважением относиться к силе денег.

Как я уже говорил, если человек не может взять под контроль силу самодисциплины, то ему лучше даже не пытаться стать богатым. Я знаю, что в теории увеличить денежный поток из колонки активов легко, но на практике вся трудность заключается в том, чтобы развить в себе психологическую устойчивость, необходимую для того, чтобы направлять деньги по правильному пути. Изобилие соблазнов в современном обществе потребления приводит к тому, что деньги гораздо легче спустить через колонку расходов.

У людей со слабой психологической устойчивостью деньги текут

по пути наименьшего сопротивления. В этом главная причина бедности и финансовых трудностей.

Следующий пример показывает, на что способен финансовый интеллект, необходимый для того, чтобы направлять деньги на создание еще большего количества денег.

Если в начале года мы дадим сотне людей по десять тысяч долларов, то я считаю, что в конце года:

• у восьмидесяти не останется ничего; многие даже залезут в огромные долги, потому что внесут первый взнос за новый автомобиль, холодильник, электронную аппаратуру или туристическую путевку;

• шестнадцать человек увеличат эти десять тысяч долларов на 5–10 %;

• четверо превратят эту сумму в двадцать тысяч или в миллионы.

Мы ходим в школу, чтобы научиться какой-нибудь профессии и работать за деньги. Но я считаю, что не менее важно научиться заставлять деньги работать на вас.

Мне, как и всем, нравятся предметы роскоши, которыми я владею. Разница состоит в том, что я не покупаю их в кредит. Стремление быть не хуже соседей загоняет людей в ловушку. Когда я решил купить себе «порше», проще всего было бы позвонить своему банкиру и взять кредит. Но вместо того чтобы увеличивать колонку пассивов, я выбрал другой путь и сосредоточился на активах.

Обычно я использую свои потребительские желания для того, чтобы вдохновлять и мотивировать своего финансового гения на поиск выгодных инвестиций.

Сегодня мы слишком часто фокусируем внимание на том, где одолжить деньги, вместо того чтобы сосредоточиться на том, как создать эти деньги. Первый вариант легче в краткосроч-ном плане, но в долгосрочном грозит привести к серьезным трудностям. Это плохая привычка, которая сформировалась как у отдельных людей, так и у страны в целом. Помните, что легкий путь часто становится трудным, а трудный – легким.

Чем раньше вы приучите себя и своих близких быть полновластными хозяевами денег, тем лучше. В деньгах заключена мощная сила. К сожалению, люди используют силу денег против самих себя. Если ваш финансовый интеллект недостаточно высок, деньги возьмут власть над вами. Они окажутся умнее вас. А если деньги будут умнее вас, тогда вам придется работать на них всю свою жизнь.

Чтобы стать хозяином денег, вам нужно быть умнее их. Тогда они будут делать то, что им прикажут. Они будут подчиняться вам. Вместо того чтобы быть рабом денег, вы станете их хозяином. Вот для чего нужен финансовый интеллект.

9. Выберите себе героев: сила мифа

В детстве я восхищался знаменитыми игроками в бейсбол: Уилли Мэйсом, Хэнком Аароном, Йоги Беррой. Они были моими героями, и я мечтал стать таким, как они. Моими самыми дорогими сокровищами были их бейсбольные карточки. Я знал всю их статистику: количество засчитанных пробежек, среднее число пробежек на иннинг и средние очки в бэттинге. Я знал, сколько им платили и как они вышли из низшей лиги.

Каждый раз, когда я, девятилетний мальчишка, выходил на поле в роли бэттера, игрока первой базы или кэтчера, я переставал быть собой. Я воображал себя звездой бейсбола. Это один из самых эффективных способов обучения, о котором мы часто забываем, когда становимся взрослыми. Мы теряем своих героев.

Сегодня я наблюдаю за ребятишками, которые играют в баскетбол возле моего дома. На площадке каждый из них перестает быть малышом Джонни. Он воображает себя своим любимым баскетбольным героем. Подражание героям – отличный способ обучения.

С возрастом у меня появились новые герои. У меня есть герои в гольфе. Я копирую их удары и стараюсь прочитать все, что о них пишут. У меня есть и другие герои, такие как Дональд Трамп, Уоррен Баффет, Питер Линч, Джордж Сорос и Джим Роджерс. Сейчас я знаю их статистические данные не хуже, чем когда-то знал статистику бейсбольных героев моего детства. Я слежу за тем, куда вкладывает деньги Уоррен Баффет, и читаю все, что пишут о его точке зрения на рынок и о том, как он выбирает акции. Я читаю статьи о Дональде Трампе, чтобы понять его секреты ведения переговоров и заключения сделок.

В детстве я переставал быть собой во время игры в бейсбол. Сегодня, когда я веду переговоры о сделке, то подсознательно действую с дерзостью Трампа. А когда я анализирую какую-то тенденцию на рынке, то смотрю на нее глазами Уоррена Баффета. Подражая героям, мы подключаемся к неисчерпаемому источнику гениальности.

Но герои делают для нас больше, чем просто служат источниками вдохновения. Герои заставляют трудные вещи казаться легкими.

Эта кажущаяся легкость убеждает нас в реальности нашего желания быть такими, как они: «Если они это могут, смогу и я».

Слишком многим людям инвестиционная деятельность кажется очень трудным делом. Вот почему я советую найти героев, которые заставят ее показаться вам совсем легким занятием.

10. Учите, и дано будет вам: сила дающего

Оба моих отца были моими учителями. Я на всю жизнь усвоил урок богатого папы о необходимости заниматься благотворительностью, или давать людям деньги. Образованный папа отдавал людям очень много своего времени и знаний, но почти никогда не давал им деньги.

Обычно он говорил, что мог бы дать деньги, если бы у него были лишние, но они, разумеется, появлялись у него крайне редко.

Мой богатый папа давал и деньги, и знания. Он свято верил в принцип десятины. «Если хочешь что-то получить, сначала нужно дать», – всегда говорил он. Когда у него было мало денег, он жертвовал деньги церкви или какой-нибудь благотворительной организации.

Если бы мне нужно было передать вам только одну идею, я выбрал бы следующую. Всякий раз, когда у вас чего-то не хватает или вы в чем-то нуждаетесь, сначала отдайте это другим, и вам воздастся сторицей. Это правило применимо к деньгам, улыбкам, любви и дружбе. Я понимаю, что иногда делать это хочется меньше всего, но мне этот способ всегда помогал. Я просто верю в принцип обратимости и отдаю то, что мне нужно. Когда мне нужны деньги, я их отдаю, и они возвращаются ко мне в многократном количестве. Когда мне нужно увеличить объем продаж, я помогаю кому-нибудь другому что-то продать, после чего объем моих продаж резко подскакивает вверх. Когда мне нужны связи, я помогаю кому-то другому найти нужных людей, и полезные связи появляются у меня, словно по волшебству. Много лет назад я услышал мудрое изречение: «Богу не нужно получать, но людям нужно отдавать».

Мой богатый папа часто говорил: «Бедные больше подвержены жадности, чем богатые». Он объяснял, что, когда человек богат, он дает другим людям то, чего они хотят. Когда я испытывал нужду, недостаток в деньгах или потребность в помощи, я просто выяснял, что именно мне требовалось, и принимал решение сначала это отдать. И то, что я отдавал, всегда ко мне возвращалось.

Это напоминает рассказ о человеке, который в морозную ночь сидел с охапкой хвороста перед печкой и кричал ей: «Я положу в тебя

дрова, когда ты меня согреешь!» Вот почему, когда у вас возникают проблемы с деньгами, любовью, счастьем, продажами и связями, надо просто вспомнить, что сначала нужно отдать.

Часто даже сам процесс размышлений о том, чего я хочу и как могу дать это кому-то другому, вызывает мощный поток изобилия. Когда мне кажется, что люди мне мало улыбаются, я просто начинаю улыбаться им и здороваться. И тут же, словно по волшебству, меня окружают улыбающиеся люди. Не зря говорят, что мир – это лишь зеркальное отражение вас самих.

Вот поэтому я не устаю повторять: «Учите, и дано будет вам». Я обнаружил, что чем больше я учу тех, кто хочет учиться, тем больше узнаю сам. Если вы хотите что-то узнать о деньгах, научите тому, что вы уже знаете, кого-то другого. К вам придет целый поток новых идей и более глубокое понимание предмета.

Бывает и так, что я даю и ничего не получаю взамен или получаю не то, что мне нужно. Но когда я присматриваюсь повнимательнее и заглядываю себе в душу, то зачастую обнаруживаю, что в этих случаях я давал для того, чтобы получить, а не для того, чтобы испытать радость, которую доставляет сам процесс отдачи.

Мой бедный папа учил преподавателей и стал главой департамента образования. Мой богатый папа всегда обучал молодежь своим секретам ведения бизнеса. Если оглянуться назад, становится ясно, что щедрость, с которой они делились своими знаниями, делала их еще умнее. В этом мире есть силы, которые гораздо умнее нас. Можно добиться успеха самостоятельно, но гораздо легче сделать это с их помощью. Нужно просто щедро отдавать другим то, что есть у вас.

Глава девятая

Вам все еще мало? Вот несколько первоочередных дел

Многие скажут, что моих десяти шагов недостаточно, потому что в них больше философии, чем конкретных действий. Но я считаю, что понимать философию так же важно, как действовать. Многие предпочитают не думать, а действовать, хотя есть и такие, кто только думает, но ничего не делает. Я бы сказал, что во мне сочетаются и те и другие. Мне нравятся новые идеи, и я люблю действовать.

Тем, кому нужен список конкретных дел, с которых следует начать, я дам несколько кратких рекомендаций, основанных на моем личном опыте.

• *Прекратите делать то, чем вы занимаетесь сейчас.* Другими словами, сделайте перерыв и постарайтесь оценить, что у вас работает, а что нет. Чистое безумие делать то же самое и надеяться на другой результат. Перестаньте заниматься тем, что не работает, и найдите что-нибудь новое.

• *Ищите новые идеи.* Я ищу новые инвестиционные идеи в книжных магазинах, где есть книги разной тематики. Эти идеи я называю формулами. Я покупаю обучающие книги, посвященные формулам, о которых я ничего не знаю. Например, однажды в книжном магазине я нашел книгу Джоэла Московица «16-процентное решение проблемы». Я купил ее, прочитал и в следующий четверг сделал именно то, что предлагалось в книге. Большинство людей не предпринимают никаких действий или позволяют кому-то отговорить себя от применения новых формул, которые они изучают. Мой сосед объяснил мне, почему формула получения 16 % не сработает. Я не послушал его, так как знал, что сам он никогда этим не занимался.

• *Найдите человека, который уже делал то, что хотите сделать вы.* Пригласите его на обед и попросите поделиться советами и маленькими хитростями. Что касается 16 % сертификатов налогового залога, то я пошел в местное налоговое бюро и нашел там служащую, которая, как выяснилось, тоже вкладывала в них деньги. Я тут же пригласил ее на обед. Женщина с удовольствием рассказала мне, что и как нужно делать. После обеда она еще полдня объясняла свои приемы. На следующий день с ее помощью я нашел

две прекрасные сделки и с тех пор получаю 16 %. У меня ушел день на чтение книги, день на действие, час на обед и еще день на то, чтобы заключить очень выгодные сделки.

• *Записывайтесь на курсы, читайте литературу и посещайте семинары.* В газетах и интернете я постоянно ищу объявления о новых интересных курсах, многие из которых проводятся бесплатно или стоят очень дешево. Кроме того, я посещаю дорогие семинары, посвященные тому, чему мне хочется научиться. Благодаря знаниям, полученным на этих курсах, теперь я богат и мне не нужно работать. У меня есть друзья, которые игнорировали эти курсы и говорили мне, что я впустую трачу деньги. Они до сих пор работают на прежних местах.

• *Делайте как можно больше предложений о покупке.* Когда я хочу купить недвижимость, то рассматриваю много вариантов и, как правило, оформляю предложения о покупке на все. Если вы не знаете, какой из них окажется оптимальным, могу успокоить вас тем, что я тоже этого не знаю. Это работа агентов по недвижимости. Рассмотрением предложений занимаются они. Я стараюсь взваливать на себя как можно меньше работы.

Одна моя знакомая хотела, чтобы я показал ей, как покупать многоквартирные дома. И вот однажды в субботу мы с ней и ее агентом осмотрели шесть домов. Четыре варианта не годились, но два были вполне приемлемыми. Я посоветовал ей оформить заявки на покупку всех шести домов с предложением половины того, что просили владельцы. Они с агентом чуть не скончались от сердечного приступа. Они решили, что это может показаться чрезмерной наглостью и обидит продавцов, хотя я почему-то думаю, что агент просто не хотел себя утруждать. Поэтому они ничего не предприняли и отправились на поиски более выгодной сделки.

Никаких предложений о покупке сделано не было, и эта моя знакомая до сих пор ищет подходящую сделку по подходящей цене. Но все дело в том, что вы не узнаете, какой может оказаться подходящая цена, пока не свяжетесь со второй стороной, которой нужна эта сделка. Большинство продавцов запрашивают слишком много. Крайне редко продавец просит меньше, чем стоит его товар.

Мораль этой истории такова: не стесняйтесь делать предложения о покупке. Люди, которые не являются инвесторами, понятия не имеют, каких трудов стоит что-то продать. У меня была недвижимость, которую я пытался продать в течение нескольких месяцев. Я был готов принять любое предложение. Если бы мне

предложили десять поросят, я был бы этим доволен. Не самим предложением, а хотя бы тем, что кто-то заинтересовался. Тогда я смог бы сделать встречное предложение, например обменять дом на свиноферму. Но таковы правила игры. Играть в покупку и продажу всегда весело. Никогда не забывайте о том, что это всего лишь увлекательная игра. Делайте предложения. Кто-нибудь может сказать «да».

Я всегда делаю предложения с оговорками. Когда речь идет о недвижимости, я включаю в предложение пункты о дополнительных обязательствах, такие как необходимость получить одобрение делового партнера. Только никогда не следует уточнять, кто этот деловой партнер. Большинство людей не подозревают, что моим партнером является мой любимый кот. Если другая сторона принимает предложение, а мне эта сделка не нужна, я звоню домой и разговариваю с котом. Привожу этот абсурдный пример лишь для того, чтобы показать, как легко и просто играть в эту игру. К сожалению, многие люди чересчур все усложняют и относятся к этой игре слишком серьезно.

Процесс поиска выгодной сделки, правильного выбора сферы деятельности, сотрудников, инвесторов и всего остального мало чем отличается от поисков спутника жизни. Вам нужно выходить на рынок, общаться с множеством людей, делать много предложений и контрпредложений, вести переговоры, торговаться, отказываться и соглашаться. Я знаю одиноких людей, которые сидят дома и ждут, пока зазвонит телефон, но лучше все же выйти на рынок – или хотя бы в магазин. Поиски, предложения, отказы, компромиссы и полюбовные соглашения – все это применимо практически к любой сфере жизни.

• *Делайте пробежки, прогуливайтесь или катайтесь на машине в интересующих вас местах раз в месяц в течение десяти минут.* Так я нашел некоторые из моих самых лучших инвестиций в недвижимость. Я бегаю по одному району в течение года и наблюдаю за изменениями. Чтобы сделка принесла выгоду, необходимы два условия: варианты и изменения. Вариантов много, но в выгодную возможность они превращаются только благодаря каким-то изменениям. Поэтому для пробежек я выбираю район, куда мне хотелось бы вложить деньги. Повторение маршрута позволяет мне замечать любые перемены. Я обращаю внимание на объявления о продаже недвижимости, которые стоят дольше других. Это означает, что продавец может оказаться более сговорчивым. Я обращаю внимание на грузовики, которые приезжают и уезжают.

Я останавливаюсь и завожу разговор с водителями, беседую с разносчиками почты. Меня всегда поражает, как много информации о районе можно от них получить. Кроме того, меня интересуют плохие районы, особенно такие, от которых средства массовой информации всех отпугивают. Я наведываюсь туда в течение года и ищу признаки изменений к лучшему. Я беседую с мелкими торговцами, особенно с новыми, и узнаю, почему они приехали в этот район. На это уходит всего несколько минут в месяц, причем я могу совмещать это занятие, например, с физическими упражнениями или походом по магазинам.

• *Ищите варианты на всех рынках.* Потребители всегда будут бедными. Когда супермаркет устраивает распродажу, скажем, туалетной бумаги, потребитель прибегает туда и запасается дешевой бумагой. Но когда начинается распродажа на рынке жилья или ценных бумаг (чаще всего ее называют крахом или обратным движением цен), тот же потребитель бросается прочь. Когда супермаркет поднимает цены, потребитель делает покупки в другом месте. Но когда цены растут на рынке жилья или ценных бумаг, потребитель часто бросается скупать все подряд. Помните: прибыль приносит покупка, а не продажа.

• *Правильно выбирайте места для поисков.* Один мой сосед купил кондоминиум за сто тысяч долларов. Я купил точно такой же рядом со своим домом за пятьдесят тысяч. Он сказал мне, что ждет подъема цен на жилье. Я объяснил ему, что прибыль создается в момент покупки, а не продажи. При покупке он пользовался услугами брокера по недвижимости, у которого нет собственной недвижимости. Я делал покупку на аукционе недвижимости, отнятой банком у должников. За семинар, где меня научили это делать, я заплатил пятьсот долларов. Мой сосед считал, что пять сотен за семинар по инвестициям в недвижимость для него слишком дорого. Он говорил, что не может себе позволить тратить на него деньги и время. Поэтому он до сих пор ждет подъема цен на жилье.

• *Сначала ищите людей, которые хотят купить. Потом ищите того, кто хочет продать.* Один мой друг искал участок земли. У него были деньги, но не было времени. Я нашел большой участок – больше того, что был ему нужен, – оформил на него преимущественное право и позвонил другу. Он сказал, что хочет купить его часть. Я продал ему столько земли, сколько он хотел, а затем купил весь участок. Оставшаяся часть земли досталась мне даром. Мораль истории такова: покупайте пирог и делите его на части. Многие люди ищут то, что они могут себе позволить, поэтому за малым не видят большого.

Они покупают только кусочек пирога, и им приходится платить больше за меньшую часть. Тот, кто не ставит больших задач, не получает большой выгоды. Если вы хотите разбогатеть, научитесь мыслить масштабно.

• *Мыслите масштабно.* Продавцы очень любят делать оптовые скидки, потому что большинству бизнесменов нравятся те, кто много покупает. Так что даже маленький человек всегда может поставить перед собой большую цель. Когда моей компании были нужны компьютеры, я позвонил нескольким друзьям и спросил их, не собираются ли они случайно тоже покупать компьютеры. Затем мы обратились к нескольким дилерам и в конце концов заключили очень удачную сделку, потому что хотели купить очень большую партию компьютеров. Точно так же я поступаю с акциями. Маленькие люди остаются маленькими, потому что действуют в одиночку или вообще ничего не предпринимают.

• *Учитесь у истории.* Все крупные компании на бирже начинали с малого. Полковник Сандерс разбогател лишь на седьмом десятке, после того как все потерял. Билл Гейтс стал одним из самых богатых людей в мире, когда ему еще не было тридцати.

• *Действие всегда лучше бездействия.*

Это лишь небольшая часть того, что мне надо сделать и что я всегда делаю для обнаружения возможностей. «Надо сделать» и «делаю» – это ключевые слова в моей формуле. Как я уже много раз повторял на страницах этой книги, вы должны начать действовать, прежде чем сможете получить финансовое вознаграждение. Так что не теряйте времени и беритесь за дело!

Заключительные мысли

В заключение я хотел бы поделиться с вами несколькими мыслями.

Основная причина, по которой я написал эту книгу и по которой она остается бестселлером с 2000 года, – это желание рассказать о том, как развитый финансовый интеллект помогает решить многие распространенные жизненные проблемы. Не имея должной финансовой подготовки, мы слишком часто используем стандартные формулы: усердно трудимся, копим деньги, залезаем в долги и платим огромные налоги. Сегодня, как никогда раньше, нам нужна новая информация.

Я использую следующую историю в качестве примера финансовой проблемы, которая стоит сегодня перед многими молодыми семьями. Как дать детям хорошее образование и в то же время накопить себе на пенсию? Для успешного решения этой задачи требуется не тяжелый труд, а финансовый интеллект. Один мой друг пожаловался на то, как сложно накопить денег на учебу в колледже для четверых детей. Каждый месяц он откладывал на специальный образовательный счет триста долларов, но накопил всего около двенадцати тысяч. Ему нужно было успеть накопить денег на обучение четверых детей за двенадцать лет, поскольку на тот момент его старшему ребенку было шесть.

В то время рынок недвижимости в Финиксе находился в плачевном состоянии. Люди в массовом порядке продавали свои дома. Я предложил своему другу купить дом, сняв часть денег с образовательного счета. Идея его заинтересовала, и мы принялись обсуждать эту возможность. Больше всего он боялся, что банк не даст ему денег на покупку второго дома, так как он уже набрал слишком много кредитов. Я сказал, что существуют другие способы профинансировать покупку недвижимости, не требующие обращения в банк.

Две недели мы искали дом, который подходил бы нам по всем параметрам. Выбор был велик, поэтому процесс проходил весело. Наконец мы нашли дом с тремя спальнями и двумя ванными в прекрасном районе. Владелец попал под сокращение, и ему нужно было срочно продавать дом, потому что он с семьей переезжал в Калифорнию, где его ждала другая работа. Он хотел за дом сто две тысячи долларов, но мы предложили всего семьдесят девять. Он с ходу

принял наше предложение и согласился на зачетное финансирование[9] с уплатой первого взноса в размере 10 %. Моему другу пришлось выложить всего лишь семь тысяч девятьсот долларов. Как только бывший владелец уехал, мой друг стал сдавать дом внаем. После выплаты всех расходов, включая ипотеку, дом начал приносить ему каждый месяц около ста двадцати пяти долларов.

Он планировал владеть домом в течение двенадцати лет и ускорить выкуп ипотеки, добавляя к ежемесячным выплатам по сто двадцать пять долларов. Мы рассчитали, что через двенадцать лет основная часть ипотеки будет выкуплена и к тому времени, как его первый ребенок пойдет в колледж, дом будет приносить ему восемьсот долларов чистой прибыли в месяц. Кроме того, если дом поднимется в цене, он сможет просто продать его.

Через три года рынок недвижимости в Финиксе значительно оживился, и жилец, которому этот дом очень нравился, предложил за него сто пятьдесят тысяч долларов. Мой друг снова попросил меня высказать свое мнение. Я посоветовал продать дом в порядке безналогового обмена по правилу 1031.

Неожиданно в его распоряжении появилось почти восемьдесят тысяч долларов. Я позвонил другому другу в Остин, штат Техас, который помог ему вложить этот не облагаемый налогом доход в небольшое складское помещение. Через три месяца мой друг стал получать по почте чеки почти на тысячу долларов, которые он переводил на образовательный счет своих детей.

Еще через пару лет склад был продан, и мой друг получил чек почти на триста тридцать тысяч долларов. Он тут же вложил эти средства в новый проект, который теперь приносит ему три тысячи долларов месячного дохода, которые опять-таки поступают на образовательный счет детей. Сегодня мой друг совершенно уверен, что легко сможет достичь поставленной цели.

Чтобы сделать первый шаг на этом пути, ему потребовалось всего семь тысяч девятьсот долларов и немного финансового интеллекта. Его дети получат такое образование, какое они хотят, после чего он сможет использовать базовый актив, предусмотрительно защищенный статусом юридического лица, для обеспечения достойной старости. В результате такой успешной инвестиционной стратегии он сможет намного раньше завершить свою трудовую карьеру.

Спасибо вам за то, что прочитали эту книгу. Надеюсь, она помогла вам понять, как заставить силу денег работать на себя. Для того чтобы выжить в сегодняшних условиях, нам необходим высокий уровень

финансового интеллекта. Только неопытные в финансовом отношении люди считают, что для того, чтобы делать деньги, нужно иметь деньги. Неопытные не значит глупые. Просто эти люди не занимались изучением науки о том, как деньги делают деньги.

Деньги – это всего лишь идея. Если вы хотите иметь больше денег, просто измените свое мышление. Каждый человек, который сам добился успеха в жизни, начинал с малого – с идеи, а затем превращал ее во что-то большое. То же можно сказать и об инвестировании. Для начала нужно всего несколько долларов, которые постепенно можно будет превратить в солидное состояние. Я знаю очень многих людей, которые всю жизнь ищут самую выгодную сделку или пытаются скопить много денег, чтобы провернуть крупную сделку, но считаю такое поведение просто глупым. Слишком часто я видел, как неопытные инвесторы вкладывают отложенные на черный день деньги в одну сделку и очень быстро теряют почти все, что у них было. Возможно, они хорошие работники, но плохие инвесторы.

Для достижения финансового успеха требуется образование и мудрость. Чем раньше вы начнете их приобретать, тем лучше. Купите книгу. Посетите семинар. Примените полученные знания на практике. Начните с малого. На то, чтобы превратить пять тысяч долларов в миллионный актив, который приносит мне пять тысяч долларов в месяц, у меня ушло менее шести лет. Правда, я начал учиться еще в детстве. Я советую вам учиться, потому что это не так уж трудно. Как только вы поймете, в чем суть, дальше все пойдет легко и просто.

По-моему, я выразился достаточно ясно. То, что у вас в руках, зависит от того, что у вас в голове. Деньги – это всего лишь идея. Есть отличная книга под названием «Думай и богатей». Обратите внимание: не «Трудись усердно и богатей». Когда вы научитесь заставлять деньги работать на себя, ваша жизнь станет намного легче и счастливее. Сегодня нужно действовать не с осторожностью, а с умом.

Три типа дохода

В мире финансовой отчетности принято выделять три различных типа дохода:

1. Трудовой доход
2. Портфельный доход
3. Пассивный доход

Когда мой бедный папа говорил мне: «Ходи в школу, получай

хорошие отметки и найди стабильную работу», он имел в виду, что мне следует работать ради получения трудового дохода. Когда мой богатый папа говорил: «Богатые не работают за деньги. Они заставляют свои деньги работать на себя», он имел в виду получение пассивного и портфельного дохода.

Пассивный доход – это в большинстве случаев доход, который получают от инвестиций в недвижимость. Портфельный доход – это доход, получаемый от бумажных активов, таких как акции и облигации. Именно портфельный доход сделал Билла Гейтса самым богатым человеком в мире.

Богатый папа часто говорил: «Ключ к богатству – это способность как можно быстрее превращать трудовой доход в пассивный или портфельный». Он говорил: «Самые высокие налоги берут с трудового дохода. Меньше всего налогов берут с пассивного дохода. Это еще одна причина, по которой тебе нужно заставлять деньги усердно работать на тебя. С дохода, который ты зарабатываешь в поте лица, государство берет больше налогов, чем с дохода, который приносят тебе твои деньги».

В моей второй книге, «Квадрант денежного потока», я рассказываю о четырех различных типах людей, которые составляют мир бизнеса, подобно четырем квадрантам круга. Это работающие по найму (Р), те, кто сам обеспечивает себя работой (С), владельцы собственного бизнеса (В) и инвесторы (И). Почти все люди после завершения своего образования пополняют квадранты Р или С. Книга «Квадрант денежного потока» говорит о коренных различиях между этими квадрантами и о том, как человек может изменить свой квадрант. Практически вся наша продукция предназначена для людей из квадрантов В и И.

В третьей книге серии, «Руководство богатого папы по инвестированию», я более подробно пишу о том, как важно превращать трудовой доход в пассивный и портфельный. Богатый папа любил повторять: «Настоящий инвестор занимается лишь тем, что превращает трудовой доход в пассивный или портфельный. Когда ты знаешь, что делаешь, инвестирование перестает быть рискованным занятием. Оно становится просто разумным».

Ключ к финансовой свободе

Ключом к финансовой свободе и богатству является способность превращать трудовой доход в пассивный и/или портфельный. Этому

очень долго учил нас с Майком богатый папа. Именно благодаря этому я и моя жена Ким стали финансово независимыми людьми и навсегда избавились от необходимости работать. Мы продолжаем работать, но лишь потому, что сами этого хотим. Сегодня мы владеем компанией, которая специализируется на инвестициях в недвижимость и приносит нам пассивный доход, а также занимаемся частным размещением ценных бумаг и первоначальными публичными предложениями акций.

Кроме того, мы создали компанию, которая позволяет нам публиковать книги на тему финансового образования и выпускать обучающие игры. Все наши образовательные продукты направлены на освоение навыков превращения трудового дохода в пассивный и портфельный – тех самых, которым в свое время учил меня богатый папа.

Созданные нами игры очень важны, потому что они учат людей тому, чему не могут научить книги. Например, как можно научиться ездить на велосипеде по книге? Наши игры «Денежный поток» для взрослых и «Денежный поток для детей» предназначены для обучения базовым навыкам инвестирования. Кроме того, они помогают усвоить принципы бухгалтерского учета и овладеть основами финансовой грамотности. В мире нет аналогов этим играм, потому что они обучают людей всем этим навыкам одновременно.

Игра «Денежный поток 202» – это продвинутая версия «Денежного потока 101». В ней используется та же доска, что и в начальной версии, но прежде чем вы сможете в нее сыграть, вам потребуется полное понимание и опыт игры в «Денежный поток 101».

Игры «Денежный поток 101» и «Денежный поток для детей» обучают базовым принципам фундаментального инвестирования. «Денежный поток 202» обучает принципам так называемого технического инвестирования, в котором используются такие сложные инструменты, как короткие продажи, опционы пут и колл, двойные опционы. Человек, который разбирается в этих продвинутых технологиях, может делать деньги как во время подъемов на рынке, так и во время спадов. Как говорил мой богатый папа, «настоящие инвесторы делают деньги и во время бумов, и во время кризисов. Поэтому они так богаты».

Кроме того, технические инвесторы делают больше денег просто потому, что у них больше уверенности в себе и они меньше боятся проиграть. Другими словами, средние инвесторы делают гораздо меньше денег, потому что гораздо больше боятся их потерять. Средние

инвесторы не знают, как защитить себя от убытков. Как раз этому и учит игра «Денежный поток 202».

Средние инвесторы считают инвестирование рискованным делом, потому что не получают формального образования, необходимого для того, чтобы стать профессиональными инвесторами. Как говорит самый богатый инвестор Америки Уоррен Баффет, «риск порождается незнанием того, что вы делаете». Занимательные настольные игры позволяют людям сочетать удовольствие от игры с успешным освоением базовых принципов фундаментального инвестирования и сложных приемов технического инвестирования.

Иногда я слышу: «Ваши образовательные игры слишком дорого стоят». Это утверждение связано с коэффициентом окупаемости инвестиций, или размером выгоды, которую может принести уплаченная цена. В таких случаях я киваю и говорю: «Да, они действительно стоят дорого, особенно по сравнению с развлекательными настольными играми. Но все же мои игры обходятся не так дорого, как образование в колледже, беспросветный труд в течение всей жизни, непомерные налоги и постоянный страх потерять все свои деньги на инвестиционных рынках».

Когда такие люди удаляются, недовольно бормоча что-то о цене, я слышу слова своего богатого папы: «Если хочешь быть богатым, ты должен знать, ради какого дохода тебе стоит усердно трудиться, как его сохранить и защитить от потерь. Это ключ к созданию огромного богатства». К этому он часто добавлял: «Если ты не поймешь разницы между тремя типами дохода и не освоишь навыки их получения и защиты, то всю свою жизнь будешь зарабатывать меньше, чем мог бы, и работать больше, чем следовало бы».

Мой бедный папа считал, что для достижения успеха человеку требуется лишь хорошее образование, хорошая работа и годы упорного труда. Мой богатый папа тоже признавал важность хорошего образования, но для него было не менее важно, чтобы мы с Майком знали, чем отличаются друг от друга три типа дохода и ради какого из них стоит упорно трудиться. Он считал это основой финансового образования. Знание различий между этими тремя типами дохода и владение инвестиционными навыками, позволяющими получать разные типы дохода, составляют основу образования для каждого, кто стремится к созданию огромного богатства и достижению финансовой свободы – той особенной свободы, познать которую суждено лишь немногим.

Вспомните слова богатого папы из первого урока этой книги:

«Богатые не работают за деньги. Они знают, как заставить деньги работать на себя».

Богатый папа говорил: «Трудовой доход – это деньги, за которые ты работаешь, а пассивный и портфельный доход – это деньги, которые работают на тебя». Знание этой маленькой разницы сыграло определяющую роль в моей жизни. Или, если использовать концовку стихотворения Роберта Фроста, «…и это решило все остальное».

Начинайте действовать!

Все вы получили от природы два замечательных дара: ум и время. Вы вольны распоряжаться ими так, как хотите. Каждый доллар, который оказывается в ваших руках, несет в себе силу, позволяющую вам, и только вам, определить свою судьбу. Потратьте его неразумно, и вы выберете бедность. Потратьте его на пассивы, и вы присоединитесь к среднему классу. Инвестируйте его в развитие своего ума и в обучение способам приобретения активов, и тогда вы выберете богатство своей целью и своим будущим. Выбор за вами, и только за вами. Каждый день, с каждым долларом вы решаете, кем вам быть: богатыми, бедными или представителями среднего класса.

Если вы решите поделиться этим знанием со своими детьми, это будет означать, что вы выбрали необходимость подготовить их к жизни в том мире, который их ожидает. Никто другой этого не сделает.

Ваше будущее и будущее ваших детей определяется выбором, который вы делаете сегодня, а не завтра.

Я желаю, чтобы этот сказочный дар, который именуется жизнью, принес вам огромное богатство и много-много счастья.

Роберт Кийосаки

Об авторе

Роберт Кийосаки

Предприниматель и просветитель, создатель серии настольных игр «Денежный поток», основатель финансово-образовательной компании «Rich Dad» и автор бестселлеров «Заговор богатых» и «Богатый папа, бедный папа»

Роберт Кийосаки больше всего известен как автор книги «Богатый папа, бедный папа» – финансового бестселлера № 1 всех времен. Эта книга заставила миллионы людей во всем мире поставить под сомнение и изменить свое привычное отношение к деньгам. По данным крупнейшей в книжной отрасли исследовательской компании «Nielsen Bookscan», книги из серии «Богатый папа» занимали четыре из десяти первых мест в статистике продаж печатных книг за 2001–2008 годы. Роберт регулярно появляется в популярных телевизионных программах ведущих телеканалов.

Благодаря своим взглядам на деньги и инвестирование, которые зачастую противоречат общепринятой мудрости, Роберт снискал репутацию откровенного и мужественного человека, не признающего авторитетов. Его точка зрения (старый совет «найти хорошую работу, откладывать деньги, выбраться из долгов, инвестировать на долгий срок» давно отжил свое) бросает вызов существующему положению дел. Его утверждение «Ваш дом не является активом» вызвало жаркую полемику, но текущий мировой финансовый кризис подтвердил справедливость этого вывода.

В 2006 году Роберт вместе с Дональдом Трампом написали книгу «Почему мы хотим, чтобы вы были богаты», которая сразу вышла на первое место в списке бестселлеров «The New York Times».

Роберт вел популярную рубрику в журнале «Time» «10 вопросов», где он освещал многие актуальные темы, включая инвестирование в условиях ограниченности ресурсов и влияние образования на финансовый успех.

Последняя книга Роберта «Заговор богатых» стала его первой интерактивной книгой, созданной в режиме онлайн. По сути, она была написана в соавторстве с 1,1 миллиона читателей из 167 стран. Регулярные дополнения и поступающие письма публикуются на сайте *conspiracyoftherich.com.*

Сноски

1

Автор использует сравнение из «Сказок дядюшки Римуса» Дж. Харриса про Братца Кролика и Братца Лиса. Братец Лис слепил из смолы Чучелко, с помощью которого приманил Братца Кролика, и он непременно съел бы его, если бы Кролик не уговорил Лиса бросить его в терновый куст (откуда он успешно выбрался). – Прим. перев.

2

Эскроу-агент, агент по эскроу – лицо, принимающее на временное хранение документы и другие ценности до урегулирования взаимоотношений между сторонами сделки или спора. – *Прим. перев.*

3

Безналоговый обмен по правилу 1031 – сделка по обмену собственности, которая в соответствии с правилом 1031 Кодекса внутренних доходов США проводится без уплаты налога на прирост капитала; по правилу можно продать и купить аналогичную собственность в течение 180 дней. – *Прим. перев.*

4

Инвестиционный траст недвижимости (REIT) – инвестиционный трастовый фонд, вкладывающий средства акционеров в доходную недвижимость и/или участвующий в ипотечном кредитовании. – *Прим. перев.*

5

Титульная компания – компания, специализирующаяся на проверке права собственности на недвижимость и выдающая соответствующие сертификаты, а также оказывающая услуги по страхованию титулов собственности. – *Прим. перев.*

6

Сертификаты налогового залога – ценные бумаги, выпускаемые для покрытия неуплаченных налогов на собственность, которая служит залогом, пока владелец не возместит долг, и может быть подвергнута отчуждению в случае непогашения задолженности в установленный срок. В разных штатах США доходность этого вида ценных бумаг составляет от 8 до 36 %. – *Прим. перев.*

7

Дериватив – финансовый инструмент, стоимость которого зависит от цены базового актива, валюты или другого финансового инструмента, например опцион, фьючерс. – *Прим. перев.*

8

Дисконтный брокер – биржевой брокер, предлагающий клиенту минимум услуг при операциях с ценными бумагами: он просто исполняет приказы клиентов, не консультируя их по поводу сделок; взимает меньшую комиссию, чем брокеры, предоставляющие полный спектр услуг. – *Прим. перев.*

9

Зачетное финансирование – договор, согласно которому финансирование обеспечивает владелец объекта недвижимости, обычно в сочетании с передачей ипотеки покупателю. – *Прим. перев.*